

IMIGIZE SERVICE BLOCKCHAIN

ЭКОСИСТЕМА ГЛОБАЛЬНОГО ОНЛАЙН РЫНКА
ОБУВИ И ОДЕЖДЫ НА ОСНОВЕ СЕРВИСА
БЕСКОНТАКТНОЙ 3D ПРИМЕРКИ

Оглавление

Сервис IMIGIZE	5
Демо дни.....	9
Анализ конкурентов и технология Imigize.....	12
Стилевые виртуальные примерочные.....	12
Брендовые виртуальные шоурумы одежды и обуви	12
Виртуальная примерка на основе 2D измерений.....	13
Недостатки существующих подходов	13
Бесконтактная 3D примерка Imigize.....	14
Технологический прорыв.....	14
Наши конкурентные преимущества.....	15
Выгоды для интернет-магазинов	16
Емкость рынка одежды и обуви	18
Imigize Service Blockchain – экосистема глобального онлайн рынка обуви и одежды.....	22
Почему блокчейн?	22
Платформа Imigize Service Blockchain	27
Платформа Imigize Service Blockchain для конечных покупателей	28
Платформа Imigize Service Blockchain для интернет-магазинов.....	29
Imigize Service Blockchain и выгода покупателей.....	32
Imigize Service Blockchain и выгода магазинов	32
Imigize Service Blockchain и выгода производителей одежды и обуви.....	33
Концепция Imigize токена	34
IMGZ Token – динамика развития.....	36
Параметры размещения токена	37
Цель сбора	37
Смарт контракт	40
Проведение Token Sale	41
Календарный план Token Sale	41
Дорожная карта	42
Расходы по дорожной карте	45
Развитие проекта в зависимости от проведения Token Sale	50
Команда	51
Юридическая информация.....	53
Уведомление о рисках	54
Локальные ограничения.....	55

Обращение основателя

Так исторически сложилось, что рынок одежды и обуви является очень специфичным. Большую роль здесь играет учет индивидуальности каждого покупателя. Покупка обуви и одежды всегда требует такой процедуры как примерка. И если физические магазины решили этот вопрос, то онлайн магазины пока нет.

Мы видим решение проблемы в переходе онлайн рынка на цифровую основу, когда и товар и покупатели будут иметь свои цифровые профили, когда физическая примерка может быть передана цифровым технологиям.

Мы создали такую технологию – 3D бесконтактную примерку обуви (а скоро и одежды) Imigize. Теперь любой пользователь интернета, имея свой антропометрический профиль комфорта, сможет купить себе обувь (одежду) в интернет-магазинах и быть уверенным, что покупка будет точно подходить ему по размеру, как если бы он примерял и покупал их в обычном магазине.

Рассматривая вопросы цифровых профилей покупателей, мы касаемся очень чувствительных аспектов, таких как частная жизнь и личное пространство. Цифровые профили покупателей предполагают высокий уровень доверительных взаимоотношений между участниками рынка. Актуальным становится защита персональных антропометрических данных покупателя от несанкционированного доступа.

Решением выступает технология Блокчейн, предполагающая децентрализацию и шифрование данных. Поэтому вполне естественным является внимание проекта Imigize к этой технологии.

На базе сервиса Imigize и блокчейн мы создаем новую экосистему на онлайн рынке одежды и обуви- Imigize Service Blockchain. Ее основное предназначение – **возможность безопасного использования антропометрических данных покупателей для подбора подходящего по размеру и комфорту товара.**

Покупатель уверен в гарантиях сохранности своих личных антропометрических данных и готов открыть доступ к ним интернет-магазинам экосистемы. **Магазины ценят это доверие, предлагая взамен каждому клиенту некоторую компенсацию в токенах Imigize за покупки товара.**

Мы ожидаем, что формирование новой блокчейн-экосистемы Imigize Service Blockchain на онлайн-рынке одежды и обуви даст мощный импульс и для развития производства и продажи только комфортных товаров, которые будут соответствовать ожиданиям миллионов покупателей.

Мы уверены, что эра физических примерок одежды и обуви, когда чтобы не прогадать с размером, нужно было специально идти в магазин, уже на закате. Проблема возврата товара, неподошедшего по размеру перестанет быть ограничением для развития онлайн торговли.

Трансформация рынка – как переход большей части мировой торговли обувью и одеждой в интернет станет неизбежным.

Поучаствуйте в нашем Token Sale, мы можем совместно открыть новую страницу в истории интернет торговли обувью и одеждой.

С уважением,



Валерий Г. Черник
доктор философских наук, профессор, физик
CEO Imigize Group (РФ)
Everbright Innovations Limited (Hong Kong)
Imigize Foundation Limited
UNIT 19, 7/F., ONE MIDTOWN
NO.11 HOI SHING ROAD, TSUEN WAN
Hong Kong
<https://www.hongkongcompanygo.com/Imigize-Foundation-Limited/2637391/>
Email: vgdvg1948@gmail.com
www.linkedin.com/in/valery-chernik-759b993b
www.imigize.io | www.imigize.com

Сервис IMIGIZE

Сервис Imigize – онлайн бесконтактная 3D примерка обуви

Покупателям обуви (а скоро и одежды) больше не нужно долго ходить по магазинам в поисках подходящего товара или расстраиваться от того, что купленная в интернете вещь не подошла по размеру.

Теперь все онлайн покупатели могут быть уверены, что купленная обувь (одежда) будет комфортна, как если бы они примеряли и покупали их в обычном магазине.

Суть сервиса:

Пользователь измеряет свои ноги с помощью 3D сканера в обычном обувном магазине или самостоятельно – с помощью мобильного приложения **Imiscan (by Imigize)** iOS/Android.

- Android: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.imigize.imiscan>
- iOS: <https://itunes.apple.com/ro/app/imiscan/id1358331891?mt=8>

На этой основе строится 3D модель ног покупателя.

В Центре измерений Imigize сканируется вся обувь из ассортимента интернет-магазинов и создаются 3D модели внутреннего объема обуви.

Программный алгоритм сервиса Imigize совмещает 3D модель ног покупателя и 3D модели внутреннего объема обуви с точностью до 1 мм и находит наиболее подходящий размер.

Пользователь может посмотреть процент совместимости обуви на каждую модель, а также может отсортировать всю обувь в интернет-магазине по рейтингу комфорта, использовав функцию “Показать только подходящее мне”.

Аналогичный подход применим и для одежды.

Технология Imigize решает проблемы:

- Возвратов обуви (одежды) из-за неподошедшего размера - более 40-60% возвратов при покупке онлайн происходит из-за неподходящего размера.
- Недоверия к покупкам обуви (одежды) в онлайн магазинах из-за возможных ошибок с размером и неудовлетворенностью комфортом.

Патенты Imigize.

Компания, ведущая проект Imigize, - «Everbright Innovations Limited», Hong Kong имеет приоритетные права на интеллектуальную собственность на изобретение (патент),

который подтвержден WIPO/PCT (Международная патентная система). В настоящее время патент проходит стадию национального размещения в 5 странах - США, Китае, ЕС, России, Японии. Imigize Foundation получила эксклюзивные права на интеллектуальные права от Everbright Innovations Limited.

Модель монетизации сервиса:

- **Cost-per-Sale** – 2-5% отчислений с каждой проданной пары обуви от интернет-магазинов с помощью технологии "Бесконтактной примерки обуви Imigize", что составляет в среднем US \$2,5 за каждую проданную пару. В перспективе мы рассматриваем и альтернативные тарифные планы на основе количества моделей и временные контракты.
- Продажа панорамных (360° x 360°) фото обуви, по US \$5 за каждую модель обуви.

Миссия компании Imigize:

- Сделать доступной каждому покупателю онлайн покупку комфортной и подходящей по размеру обуви, и одежды.
- Создать на мировом онлайн рынке обуви и одежды блокчейн экосистему, которая позволит ритейлерам и производителям иметь доступ к децентрализованным и верифицируемым данным о персональных антропометрических профилях покупателей по подходимости размера и комфорта одежды и обуви..
- Перевести большую часть мировой торговли обувью и одеждой в интернет.

О компании Imigize кратко:

- Проект основан в 2015 году.
- Стадия развития: готовый работающий коммерческий продукт – Сервис бесконтактной онлайн 3D примерки обуви.
- Компания: 25 человек. Пул высоко профессиональных программистов-математиков по нечеткому моделированию 3D объектов, машинному зрению, нейронным сетям, элементам искусственного интеллекта, специалистов по промышленному контролю, инженеров и технологов обувной и легкой промышленности.
- Промышленный Центр измерений (3D сканирования) обуви на базе современного технологического оборудования производительностью 1 млн пар обуви в год.
- Мобильное приложение для Android/iOS.
- Инновационный алгоритм подбора размеров обуви и оценки персонального комфорта.
- Софт и оборудование для сверхчеткого панорамного 3D фото (360° x 360°).
- Софт для логистики и поточного промышленного сканирования обуви (Imigize ERP).
- Программный продукт по обработке и хранению данных конечных покупателей (Imigize CRM).
- Программные продукты для быстрой интеграции с любыми веб-магазинами.
- Оцифрованный обувной ассортимент более 15 мировых производителей обуви среди которых: Anta Sport Products, Adidas, Nike, Reebok, Saucony, Asics, Ecco, Converse, Vans, Keddo, Stroobbs, Patrol и др.
- Более 2000 пользователей сервиса, имеющих Imigize ID

- Коммерческие контракты и подключение к сервису первых крупнейших игроков онлайн рынка обуви с общим количеством конечных покупателей более 100 млн: в ноябре 2017 состоялся публичный запуск сервиса в магазинах компании RunLab, в феврале 2018 сервис запущен в Wildberries, в мае 2018 планируется запуск сервиса в Спортмастер.
- Головной офис – Гонконг, офис разработчиков – Санкт-Петербург (Россия).
- Основные производственные мощности – РФ (тестовый рынок), Китай (начата подготовка к строительству Центров измерений обуви совместно с китайскими партнерами).

Коммерциализация проекта Imigize.

Проект Imigize – это реально стартовавший бизнес, начавший работать с крупными клиентами на территории СНГ/России: компании Runlab, Wildberries, Sportmaster..



Коммерческий запуск произведен в компании, RunLab: <https://www.runlab.ru/krossovki/v-man/> (зарегистрируйтесь, зайдите в каталог и нажмите кнопку – «только подходящее мне»). Video: <https://www.youtube.com/watch?v=TktbrW9lmy0&feature=youtu.be>

В компании Wildberries произведен пилотный запуск в феврале 2018: <https://blog.imigize.ru/?m=201802>

С компанией Спортмастер ведется подготовка к запуску, который планируется в мае 2018.

Потенциал покупателей сервиса Imigize только этих трех магазинов составляет:

- Runlab (www.runlab.ru) 500 000 покупателей.
- Wildberries (www.wildberries.ru) 30 000 000 уникальных посетителей ежемесячно
- Sportmaster (www.sportmaster.ru) 90 000 000 клиентов

В соответствии с дорожной картой проекта Imigize к 2021 году сервисом будут пользоваться не менее ста самых крупных мировых интернет магазинов, с количеством пользователей, равном сотням миллионов человек. За четыре года мы намерены довести число этих покупателей до 500-800 млн человек по всему миру.

В Санкт-Петербурге построен и работает высокотехнологичный промышленный центр измерений внутренних объемов обуви (что составляет наше ноу-хау) производительностью до 1 млн образцов обуви в год (с возможностью наращивания мощностей до 10 млн). В настоящий момент из ассортимента обуви, предоставленной компаниями Wildberries и RunLab отсканировано более 15 000 образцов моделей.

Основной сайт Imigize: <https://imigize.com>

Token Sale: <https://imigize.io>

Видео о технологиях и сервисе Imigize:

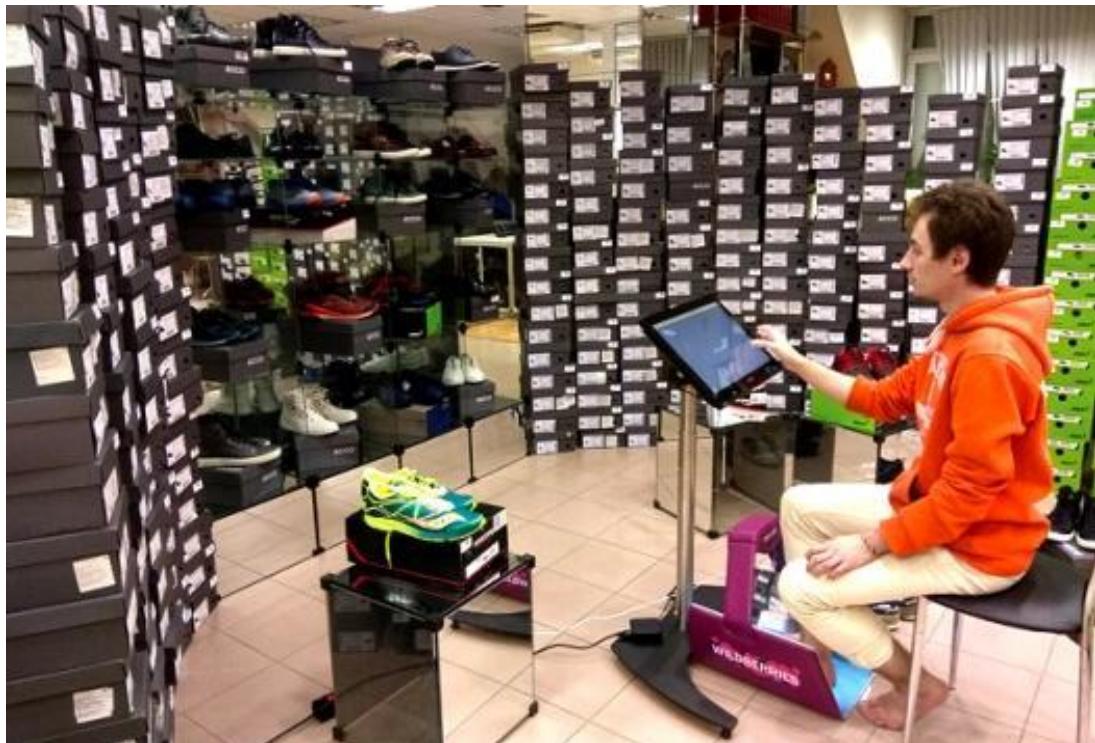
- <https://www.youtube.com/watch?v=cVofHzyHo5I> (English)
- https://www.youtube.com/watch?v=st_AjT_fxm4 (русский)
- <https://www.youtube.com/watch?v=BqCNInjhsvo&t=9s> (English)
- <https://www.youtube.com/watch?v=SSXuGXqxjaw&t=3s> (русский с англ. субтитрами)

Демо дни

С сентября 2017 ежедневно проводим демонстрацию сервиса для всех желающих и журналистов в наших центрах (Санкт-Петербург).

Посетитель имеет возможность отсканировать ноги и тут же увидеть рекомендации алгоритма Imigize по выбору подходящего размера в личном кабинете на www.Imigize.com. После этого примерить предложенную обувь и оценить точность работы алгоритма.

С ноября 2017 демонстрация сервиса проводится в офисе компании Имиджайз в г. Санкт-Петербург по адресу ул. Киевская, д.8 корп. 2. Телефон: 8 (812) 380 58 58
Режим работы: Ежедневно 10:00-18:00



С ноября 2017 пункт сканирования запущен в магазине Runlab в г. Санкт-Петербург по адресу ул. Кемская, 1.



Купить кроссовки Asics

Защищено https://www.runlab.ru/p-gel_kayano_24-lite_show_w/2/

RUN-LAB Банный клуб Запись на подбор обуви Статьи Доставка и оплата Контакты 8 800 777-06-67 Магазины и вспомог.

Мужчины Женщины НОВЫЙ САЛОН ПОДАРКИ Поиск Войти Корзина

Главное / Обувь / Кроссовки / Gel-Kayano 24 Артикул: 179191-0358 20% NEW Цвета:

Кроссовки Asics Gel-Kayano 24

Выберите размер, чтобы увидеть наличие в магазинах

7,5 8 8,5 9 9,5 10 10,5 11 11,5 12 12,5 13 15

МСК_Метро Таганская МСК_Метро Сокольники МСК_Метро Севастополь Красногорск-Парк ГБУ_Метро Красковская остановка Таблица размеров

Какой размер модели мне подходит? Тесты Войти в IMIGIZE

11 490 руб. 9 192 руб.

Купить

Записаться на подбор обуви

Доставка
Обрабатываем заказы ежедневно

С февраля 2018 пункта сканирования запущен в точке выдачи заказов Wildberries в г. Санкт-Петербург по адресу: м. Озерки, ш. Выборгское, 5 корп. 1.



Запись на демонстрацию:

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSduowXhcs2offwwduleMileAaETinTziHOqlYxyGjtk4NLv4g/viewform>

Анализ конкурентов и технология

Imigize

На сегодняшний день мы можем говорить о трех направлениях в решении виртуальной примерки.

Стилевые виртуальные примерочные

В широком смысле слова стилевая виртуальная примерочная позволяет покупателю увидеть на компьютеризированном экране множество своих виртуальных образов в покупаемой одежде и обуви, т.е. как бы примерить ее на себя.

Представители стилевых виртуальных примерочных:

- www.memorymirror.com
- www.metail.com
- digitalbuzzblog.com/goertz-augmented-reality-virtual-shoe-fitting-store-installation
- fastcompany.com/1715933/intels-virtual-footwear-wall-adidas-turns-boutiques-shoe-topias-video
- pioneeringooh.com/lacoste-takes-stores-digital-ar-app-new-trainer-range/

Такой подход базируется на создании виртуального стилистического образа покупателя на мониторе или в примерочной с электронными зеркалами. Все примерки осуществляются путем простого наложения на проекцию тела/ног покупателя или виртуальный манекен фотографий одежды и обуви из имеющегося ассортимента.

Главным минусом данного подхода является то, что такое простое наложение образа, например, обуви на проекцию ног покупателя позволяет решить только вопросы стиля обуви, но не ее размеров. Размеры обуви в этом случае пытаются подобрать на основе косвенных показателей.

Брендовые виртуальные шоурумы одежды и обуви

Вариант виртуальной примерки обуви с подбором подходящих размеров в настоящее время реализуется в шоу-румах магазинов, продающих мировые бренды обуви. Покупателям предлагается подобрать подходящие размеры обуви на основе информации о производственных параметрах колодок обуви.

В этом плане интересны разработки компании RightShoes (www.rightshoes.ch) и проекта Fitfully (fitfully.me).

Этот подход ограничен нежеланием многих производителей обуви предоставлять свои фирменные колодки для сканирования. Подобная методика подбора не является достаточно точной, например, потому, что не учитывает деформационные изменения обуви после того, как она была снята с колодки.

Виртуальная примерка на основе 2D измерений

Попытка напрямую измерить внутренний объем самой обуви была впервые предпринята стартаперами в США. Пионером выступила компания Shoefitr, которую впоследствии приобрел Amazon:

techcrunch.com/2015/04/10/amazon-quietly-acquired-shoefitr-to-improve-how-it-sells-footwear-online/

Она изобрела и запатентовала электронно-механический измеритель внутренних размеров обуви. Изящное устройство, которое помещается внутрь ботинка, но как они измеряют все остальные критические точки внутри обуви, кроме длины? Очевидно, что здесь все ограничивается измерениями только максимальной длины внутри ботинка.

В этом же направлении движутся компании Tryfit (www.try.fit) и vFit (www.vfitshoes.com).

Немецкая компания Mifitto (mifitto.com) предложила измерять обувь с помощью томографа. Здесь выявились существенная трудность связанная с выделением внутреннего объема обуви. На настоящем этапе Mifitto удалось выделить интересующую область только в районе внутренней стельки обуви. Измерения делаются в формате 2D (3D форма позже только визуально достраивается на основе знаний о колодках производителя), т.е. в измерениях учитываются лишь максимальная длина и ширина стельки.

Недостатки существующих подходов

Перечисленные выше подходы к решению проблемы удаленного подбора размера обуви либо вообще не рассчитаны на подбор подходящего размера (случаи со стилевой примеркой), либо не дают достаточных данных для точного подбора (примерки на основе 2D измерений - максимальной длины и ширины внутреннего объема обуви).

Подходы на основе 2D измерений ограниченно применимы только для некоторого ассортимента мягкой спортивной обуви со шнурковкой.

За порогом остается большая часть обуви – вся твердая кожаная мужская и женская обувь, женская обувь на низком и высоком каблуках, зимняя обувь на мехе и множество другой, где важную роль для примерки играет знание таких параметров, как высоты подъема ноги, высоты пальцев, высоты плюсневой части, положение большого пальца и мизинца, ахила, лодыжки, параметры голени и т.д.

В большинстве своем вышеуказанные методы измерений внутреннего объема обуви предполагают почти лабораторные методы измерений - низкоСпроизводительные, высоко трудозатратные, зависящие от человеческого фактора, что ограничивает возможности быстро и дешево масштабировать проект.

Также использование стационарных 3D сканеров для сканирования ног покупателей на основе технологии лазерного 3D сканирования дорого, экономически неэффективно и главное - не предполагает массового измерений ног и масштабирования сервиса.

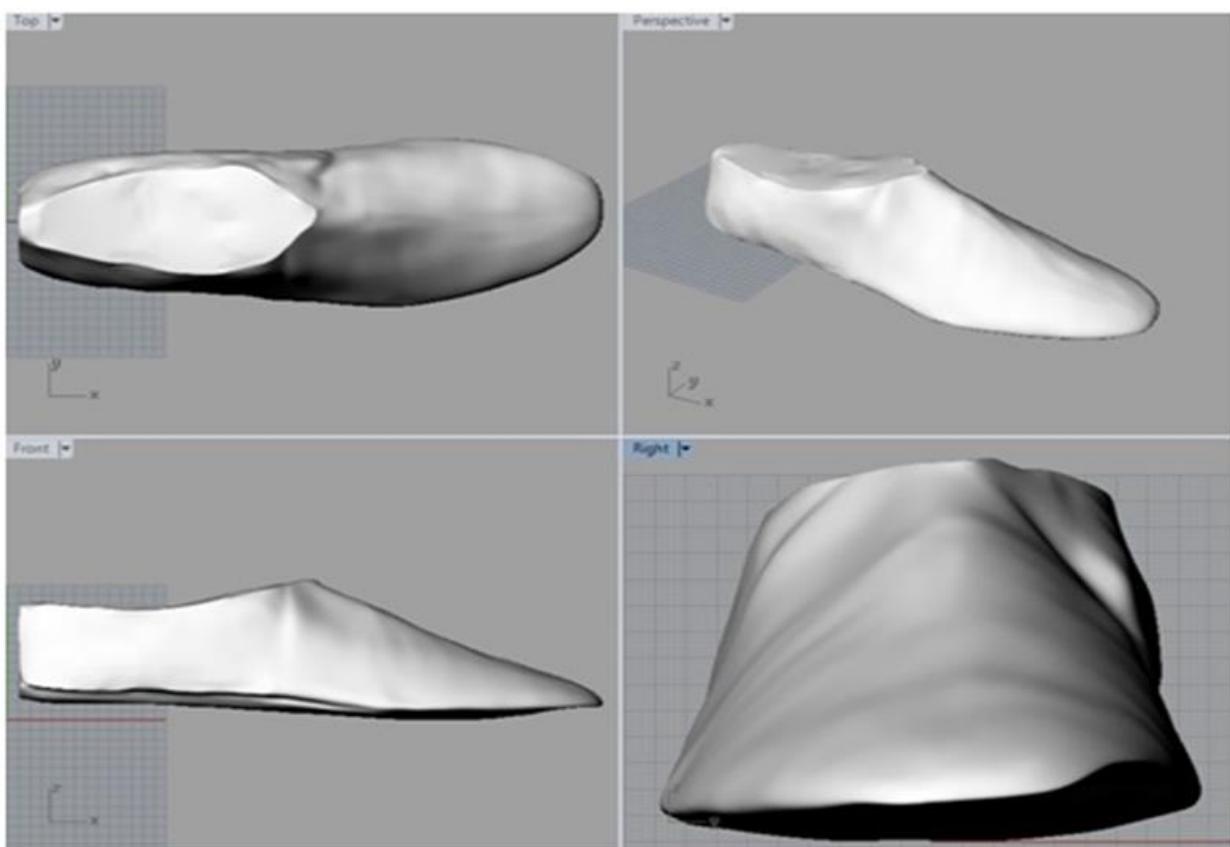
Бесконтактная 3D примерка Imigize

Отличительная особенность метода в том, что он базируется на технологии 3D измерений.

Технологический прорыв

Компания Imigize использует в практике своего подхода к измерению одежды и обуви инновационные технологические решения, которые в последнее время были разработаны и нашли применение в области неразрушающего промышленного контроля для авиационной промышленности и микроэлектроники.

Результатом является возможность построения полноценной трехмерной модели внутреннего объема измеряемой обуви. 3D модель внутреннего объема обуви строится с использованием подготовительных операций, имитирующих положения обуви на ноге потенциального пользователя. Это позволяет максимально приблизить создаваемую 3D модель внутреннего объема обуви к реальной физической примерке.



Технология Imigize дает возможность измерять практически всю продукцию, выпускаемую мировой обувной индустрией. Имеются в виду любые модели мужской, женской и детской обуви на все случаи жизни и виды использования.

На базе данных технологий в Санкт-Петербурге построен первый в мире промышленный Центр измерений внутренних объемов обуви в 3D формате, с годовой

производительностью до 1 млн пар обуви, с возможностью последующего увеличения мощности в несколько раз.

В Центре реализован конвейерный метод измерений. Полностью автоматизирован процесс построения 3D моделей внутреннего объема обуви. Все это позволяет достичь высокой скорости и низкой себестоимости всех операций.

Сканирование ног потенциальных покупателей также производится в формате 3D. При этом возможно использование одного из способов:

- с помощью мобильного приложения для iOS/Android у себя дома;
- на портативном сканере в центрах выдачи заказов онлайн магазинов, либо в обычных магазинах, оборудованных данной техникой.



Совместив 3D модель ног потенциального покупателя с 3D моделями внутреннего объема обуви, наш алгоритм подбора с точностью до 1 миллиметра сообщает через виджет обувного онлайн магазина о том, какая обувь наиболее подходит данному покупателю и более того, оценивает насколько комфортна будет данная модель.

Программный комплекс, построенный с использованием элементов нейронных сетей, умеет количественно оценивать комфортность обуви для каждого покупателя.

Так, например, покупатель, включив в каталоге обуви фильтр "только подходящее мне", увидит для каждой модели обуви индивидуальную рекомендацию, например – "Размер 42 этой модели вам подойдет: идеально (95%), покупайте без сомнений".

Наши конкурентные преимущества

Применение инновационной технологии Imigize для измерений обуви(одежды) учитывает все слабые технологические места наших конкурентов и делает бесконтактную примерку обуви (одежды) простым и удобным инструментом для массового использования при онлайн покупках.

- Запатентованный метод (международный патент РТС) основанный на технологии 3D измерений дает максимально высокую точность подбора размера обуви за счет прецизионного сопоставления полноценных 3D моделей внутреннего объема

обуви и ног покупателей. При этом учитываются персональные требования комфортности.

- Универсальность технологии – возможность измерять все типы обуви, любых производителей, из любых материалов.
- Возможность неограниченного масштабирования сервиса по всему миру за счет мобильного приложения и недорогих портативных сканеров для антропометрических измерения покупателей в 3D формате (в течение 5 лет, 80% взрослого мира будут иметь смартфон. см. GSMA Intelligence).
- Низкая себестоимость и высокая производительность 3D измерений внутреннего объема обуви(одежды) обеспечена промышленным конвейерным способом.
- Пилотный проект сервиса уже работает на тестовом российском рынке: компании Wildberries, RunLab и Спортмастер.
- Начато проектирование первого Центра измерений в Гуанчжоу (Китай) с производительностью 2 - 5 млн пар обуви в год. Открытие Центров измерений обуви (одежды) в Китае (Тайланде, Вьетнаме) в местах непосредственной близости к производству мировых брендов существенно снизит себестоимость сервиса и затраты по логистике образцов для оцифровки.
- Отсутствие на таких развитых рынках, как Америка, Китай реальных конкурентов.

Выгоды для интернет-магазинов

Сервис обеспечит:

- Существенное снижение накладных и транспортных расходов интернет-магазинов из-за возвратов обуви. Сейчас кол-во возвратов из-за неподошедшего размера составляет 40%-60%.
- Первые результаты работы сервиса показывают 3-х кратное уменьшение возвратов до 10-15%. Пилотный запуск проекта в магазине компании RunLab в Санкт-Петербурге показал устойчиво надежную работу сервиса по подбору размера обуви. Имеющаяся статистика дает вероятность правильного подбора размера при первой примерке не ниже 80%. При повторном подборе обуви с учетом настройки личного комфорта покупателя, подходимость возрастает до 92-95%. Это позволяет утверждать о снижении возвратов до величин, даже менее чем 10-15%.
- Рост лояльности старых онлайн покупателей и создание клуба постоянных покупателей, из-за доверия к онлайн покупкам обуви и размещения повторных заказов.
- Значительный приток в онлайн-магазины покупателей из традиционных магазинов, оценивших удобство и экономическую сторону сервиса (в интернете больше выбор и цены ниже, чем в обычных магазинах). Мы ожидаем переход большей части офлайн покупок в онлайн в течении 5-7 лет.

- Рост конверсии в интернет-магазинах (заглянул на страницу – сразу купил, потому, что уверен, что все всегда подходит), что напрямую ведет к увеличению количества и размеров заказов.
- Динамика продаж изменится и потому, что со временем производители обуви станут поставлять только комфортную обувь, ориентируясь на рекомендации Imigize о параметрах ног покупателей для каждого регионального рынка.

При массовом переходе на бесконтактную примерку Imigize произойдет трансформация мирового рынка в сторону онлайн.

Емкость рынка одежды и обуви

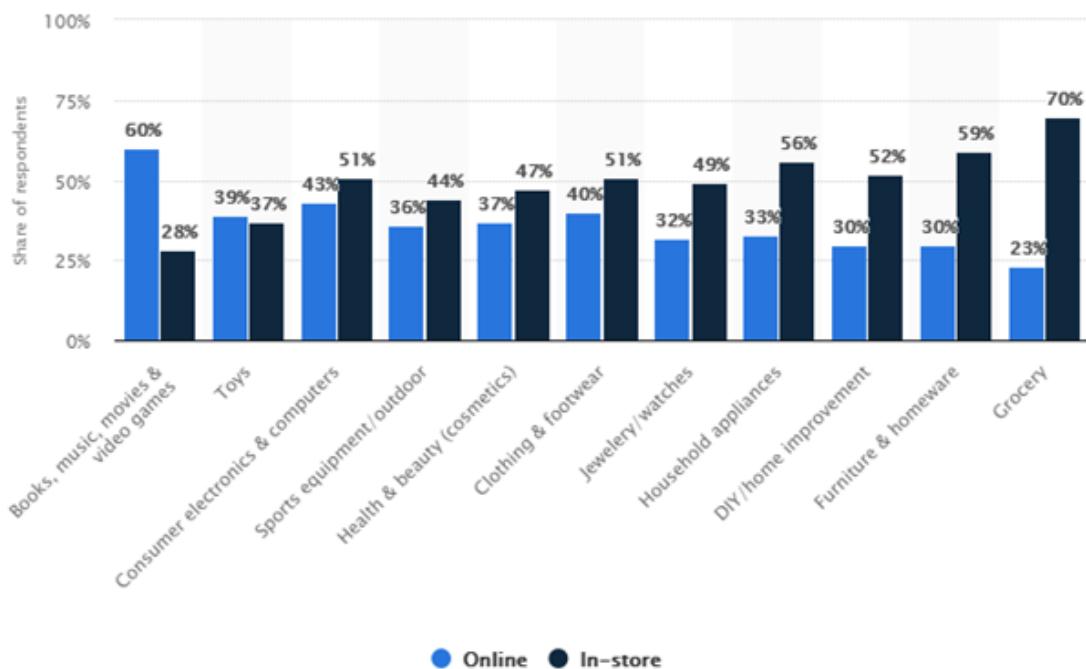
Согласно статистике мировой **онлайн** рынок в сегменте «Обувь» в 2017 году оценивается в **US \$74,5 млрд.** , в сегменте «Одежда» – **US \$317,9 млрд.**

Рынок **онлайн** торговли обуви развивается, показывая естественный ежегодный прирост в 11,7%. По прогнозам экономистов, рыночный объем онлайн магазинов обуви к 2021 году составит **US \$115,9 млрд.**

Не меньшую динамику роста показывает рынок **онлайн** торговли одежды – ежегодный прирост в 10,6%. По прогнозам экономистов рыночный объем онлайн магазинов одежды к 2021 году составит **US \$475,5 млрд.**

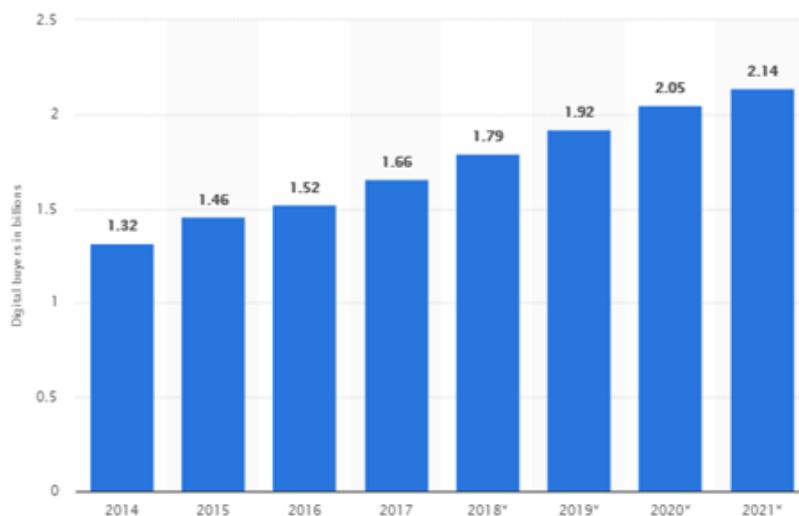
Источник: www.statista.com/outlook/250/100/shoes/worldwide
www.statista.com/outlook/249/100/clothing/worldwide

По данным statista.com на 2017 год соотношение онлайн и офлайн покупок в сегменте одежды и обуви составляет 40% в онлайн магазинах против 51% в обычных.



<https://www.statista.com/statistics/692871/global-online-shopping-preference-by-category/>

Количество онлайн покупателей обуви и одежды показывают положительную динамику и к 2021 году может составить 2,14 млрд. человек.



<https://www.statista.com/statistics/692871/global-online-shopping-preference-by-category/>

Мы полагаем, что масштабное появление на мировом рынке сервиса Imigize существенно повлияет на эти показатели.

Пример прогноза роста онлайн рынка одежды и обуви в США:

Страна	Год	Рынок обуви	Онлайн рынок обуви	Рынок одежды	Онлайн рынок одежды
США	2018	US \$79,9B	US \$9,60B	US \$328,06B	US \$57,14B
	2019	US \$84,0B	US \$10,95B	US \$339,54B	US \$62,23B
	2021	US \$88,5B	US \$12,35B	US \$363,73B	US \$73,79B
https://www.statista.com/outlook/250/109/shoes/united-states https://www.statista.com/outlook/11000000/109/footwear/united-states https://www.statista.com/outlook/249/109/clothing/united-states https://www.statista.com/outlook/90000000/109/clothes/united-states					

Аналогичные прогнозы для других стран:

Страна	Год	Рынок обуви	Онлайн рынок обуви	Рынок одежды	Онлайн рынок одежды
Китай	2018	US \$58,30B	US \$31,76B	US \$ 288,62B	US \$108,25B
	2019	US \$63,92B	US \$43,46B	US \$309,68B	US \$123,40B
	2021	US \$70,08B	US \$55,17B	US \$356,55M	US \$160,37B
https://www.statista.com/outlook/250/117/shoes/china https://www.statista.com/outlook/11000000/117/footwear/china					
Европа	2018	US \$88,06B	US \$20,69B	US \$375,49B	US \$65,68B
	2019	US \$91,98B	US \$24,36B	US \$382,99B	US \$71,59B
	2021	US \$96,07B	US \$28,03B	US \$398,47B	US \$85,05B
https://www.statista.com/outlook/250/102/shoes/europe https://www.statista.com/outlook/11000000/102/footwear/europe					
Япония	2018	US \$15,12B	US \$4,92B	US \$91,25B	US \$10,81B
	2019	US \$16,05B	US \$6,03B	US \$92,71B	US \$11,54B
	2021	US \$17,02B	US \$7,14B	US \$95,70B	US \$13,16B
https://www.statista.com/outlook/250/121/shoes/japan https://www.statista.com/outlook/11000000/121/footwear/japan					
Южная Корея	2018	US \$5,23B	US \$1,38B	US \$26,44B	US \$6,88B
	2019	US \$5,46B	US \$1,81B	US \$27,18B	US \$7,46B
	2021	US \$5,66B	US \$2,25B	US \$28,72B	US \$8,78B
https://www.statista.com/outlook/250/125/shoes/south-korea https://www.statista.com/outlook/11000000/125/footwear/south-korea					

Суммарно по рынкам 5 регионов:

Страна	Год	Рынок обуви	Онлайн рынок обуви	Рынок одежды	Онлайн рынок одежды
	2018	US \$246,61B	US \$68,35B	US \$843,86B	US \$248,76B
	2019	US \$261,41B	US \$86,55B	US \$1152,1B	US \$276,22B
	2021	US \$277,33B	US \$104,94B	US \$1243,17B	US \$341,15B

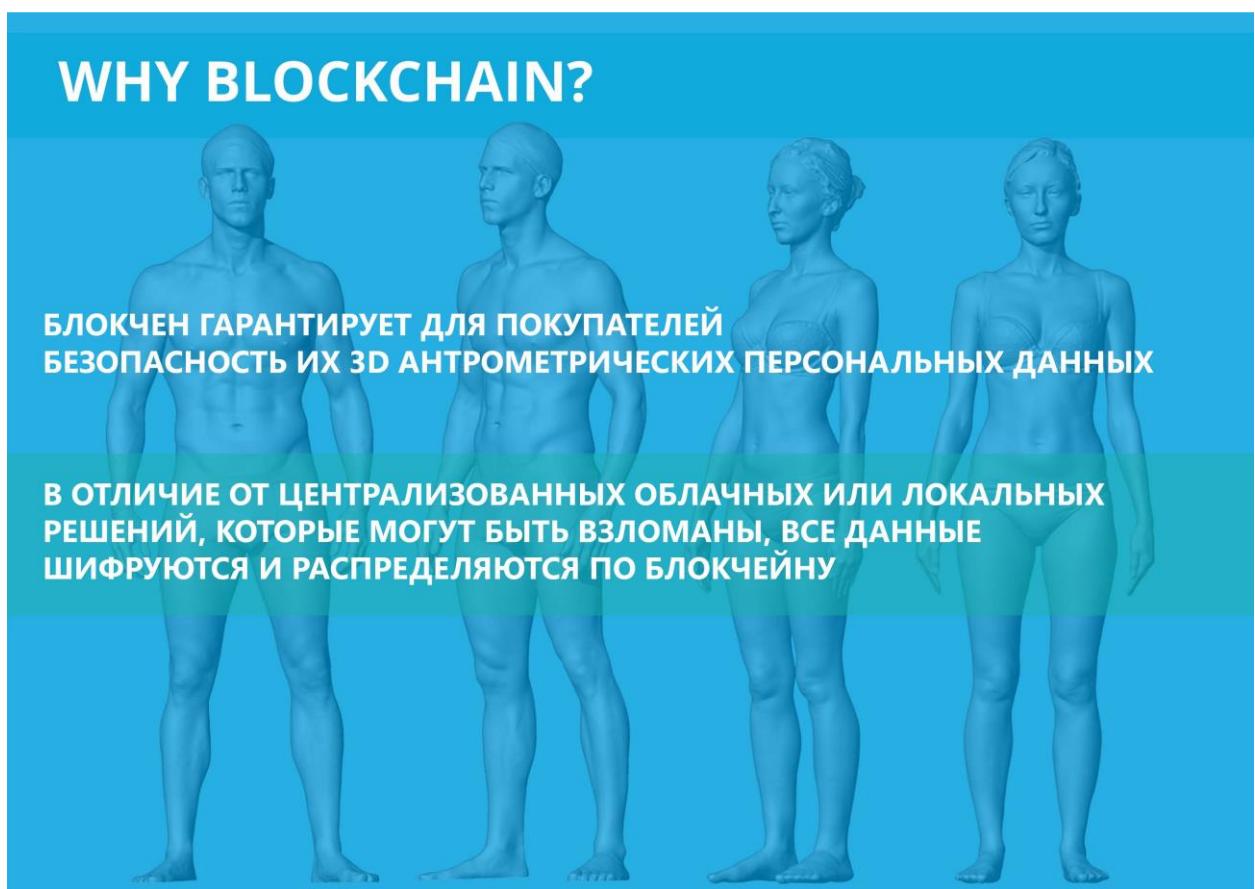
Imigize Service Blockchain – экосистема глобального онлайн рынка обуви и одежды

Почему блокчейн?

Imigize Service Blockchain формирует новую экосистему на онлайн-рынке одежды и обуви, на основе верифицированных антропометрических данных покупателей, размерной проходимости и персональных профилей комфорта.

Эти данные децентрализованы и защищены технологией блокчейн, что дает возможность всем участникам экосистемы самостоятельно распоряжаться своими правами на личную и коммерческую информацию.

Почему не используем обычный облачный сервис?

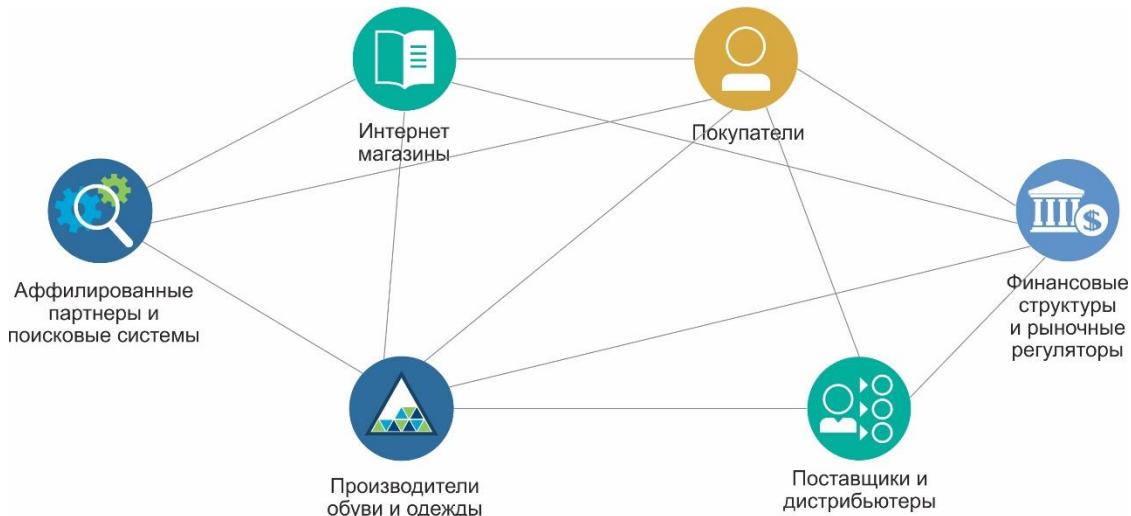


Использование централизованной модели хранения информации несет в себе опасность несанкционированного доступа к личной антропометрической информации конечных покупателей и коммерческой информации других участников экосистемы.

Более 70% респондентов высказали обеспокоенность способами хранения и доступа к их персональным 3D антропометрическим данным (Маркетинговое исследование Imigize, 2018 год).

Imigize Service Blockchain гарантирует безопасность персональных антропометрических 3D-данных покупателей. В отличие от централизованных облачных или локальных решений, которые могут быть взломаны, все данные шифруются и распределяются по блокчейну.

Участники экосистемы:



Какая информация нужна участникам экосистемы?

Известно, что интернет рынок одежды и обуви не работает эффективно. Причиной является фундаментальная проблема, заключающаяся в том, что продавцы не знают, подойдет ли клиенту покупаемая одежда и обувь по размеру, будет ли она комфортна.

Также и для клиента покупка одежды и обуви в интернете сегодня происходит как бы «вслепую». Ситуация буквально напоминает случай про «покупку кота в мешке».

В тоже время производитель/поставщик, не обладая полной информацией о размерной проходимости и комфортности обуви и одежды для каждого локального рынка, производит и поставляет большое количество заведомо неподходящей по размеру и неудобной обуви и одежды, которая будет плохо продаваться и обеспечит многочисленные возвраты.

Imigize Service Blockchain решает эту проблему, предоставляя нужную и защищенную информацию всем игрокам рынка.

Онлайн-покупателю интересна информация об ассортименте и качестве товара, но самое главное, подойдет ли размер, будет ли, например, заказанная обувь/одежда комфортна при носке?

Онлайн-продавцам важна информация о том, какие модели одежды и обуви с точки зрения подходимости размера, комфорта и стиля выбирают их постоянные клиенты, как изменить/расширить свой ассортимент комфортных моделей, чтобы удерживать клиентов.

Дилерам и поставщикам интересно, какие модели обуви и одежды комфортны для покупателей на отдельных локальных рынках, какие модели завозить в большем количестве, чтобы обеспечить рост продаж?

Производителю в этом плане также интересно знать, какой товар отвечает требованиям покупателей по критериям комфорта и что актуально производить разным группам покупателей для каждого сезонного периода в том или ином регионе?

Аффилированным партнерам интернет-магазинов также интересно знать модели обуви и одежды, которые будут комфортны покупателям. Правильное рейтингование этих моделей принесет аффилированным партнерам максимальную прибыль.

Imigize Service Blockchain создает новое информационное поле на интернет-рынке одежды и обуви. Элементами этого информационного поля являются:

1. Данные о персональной подходимости размера и комфорте купленной одежды и обуви для каждого покупателя - персональные профили размерной подходимости и комфорта.
2. Защищенные персональные 3D антропометрические данные покупателя.
3. 3D модели внутренних объемов обуви и одежды, продающихся в интернет-магазинах партнеров.
4. Аналитические данные профилей размерной подходимости и комфорта покупателей по возрастным, гендерным, географическим, национальным и социальным критериям.



3D модели внутренних объемов обуви и одежды



3D антропометрические данные покупателя



Данные о размерной подходимости и комфорте купленной одежды и обуви



Аналитические данные профилей комфорта покупателей по возрастным, гендерным, географическим, национальным и социальным критериям

Благодаря технологии Blockchain вся данная персональная информация защищена и хранится децентрализовано. И поскольку эти данные основываются на подтвержденных,

реальных покупках, на установленных фактах подходимости по размеру/ комфорта, на проверенных антропометрических измерениях покупателей (3D сканировании), это позволяет создать верифицированную информационную среду.

Налицо прозрачная, защищенная от манипуляций, без предвзятости, истинная система данных, которая дает участникам экосистемы возможность получать и использовать нужную информацию.

Покупатель в этой системе уверен в гарантиях безопасности своих личных антропометрических данных и готов открыть доступ к ним интернет-магазинам экосистемы. Магазины ценят это доверие, предлагая взамен преференции (скидки) в покупках одежды и обуви каждому такому клиенту.

Кроме генерации «сырой» технологической информации платформа имеет блок аналитической обработки. В нем будет производится анализ поступающей информации по формулам и критериям, исходя из запросов участников экосистемы - производителей и поставщиков одежды и обуви, интернет-магазинов, аффилированных партнеров, рейтинговых агентств и т.п.

Так, например, производителями и поставщикам одежды и обуви будет востребован аналитический обзор по распределению продаж определенных моделей товаров в разных географических регионах, исходя из критериев подходимости/комфорта покупателями.

Известно, что анатомические параметры покупателей не носят универсального характера и могут значительно различаться в зависимости от возрастных, гендерных, географических, национальных и социальных параметров.

Доступность информации из Imigize Service Blockchain на начальном этапе будет определяться критериями вхождения того или иного игрока в определенный рыночный кластер.

Так брендовый производитель, поставляя свою продукцию кругу только своих поставщиков и магазинов, формирует свой кластер игроков по ассортименту своего товара. Все участники этого кластера имеют общие рыночные интересы по продвижению и продаже данного товара, поэтому они не ограничены конкурентными условиями передачи друг другу коммерческой информации. Обмен такой информацией лишь способствует повышению эффективности коммерческой деятельности.

В этом случае передача информации, генерируемой сервисом может быть полной, с учетом конкретики описания самого товара, акта примерки и продажи. Это включает в себя, например,:

- статистику продаж товаров, подошедших по размеру и критериям комфорта
- цифровые профили 3D внутреннего объема для каждой модели одежды и обуви
- обезличенные антропометрические трехмерные модели и профили размерной подходимости и комфорта покупателей.

Передача же информации игрокам рынка между кластерами производителей и продавцов может быть ограничена их конкурентными отношениями. Не все производители захотят сегодня делиться данными о своих успешных продажах конкретного товара.

Поэтому Imigize Service Blockchain готова предоставлять по запросам разных производителей обезличенную обобщенную статистику комфорtnости на основе: 3D внутренних объемов одежды и обуви, без указания на бренды, без указания на конкретные товарные модели, но которые наиболее комфортны для покупателей определенного локального рынка.

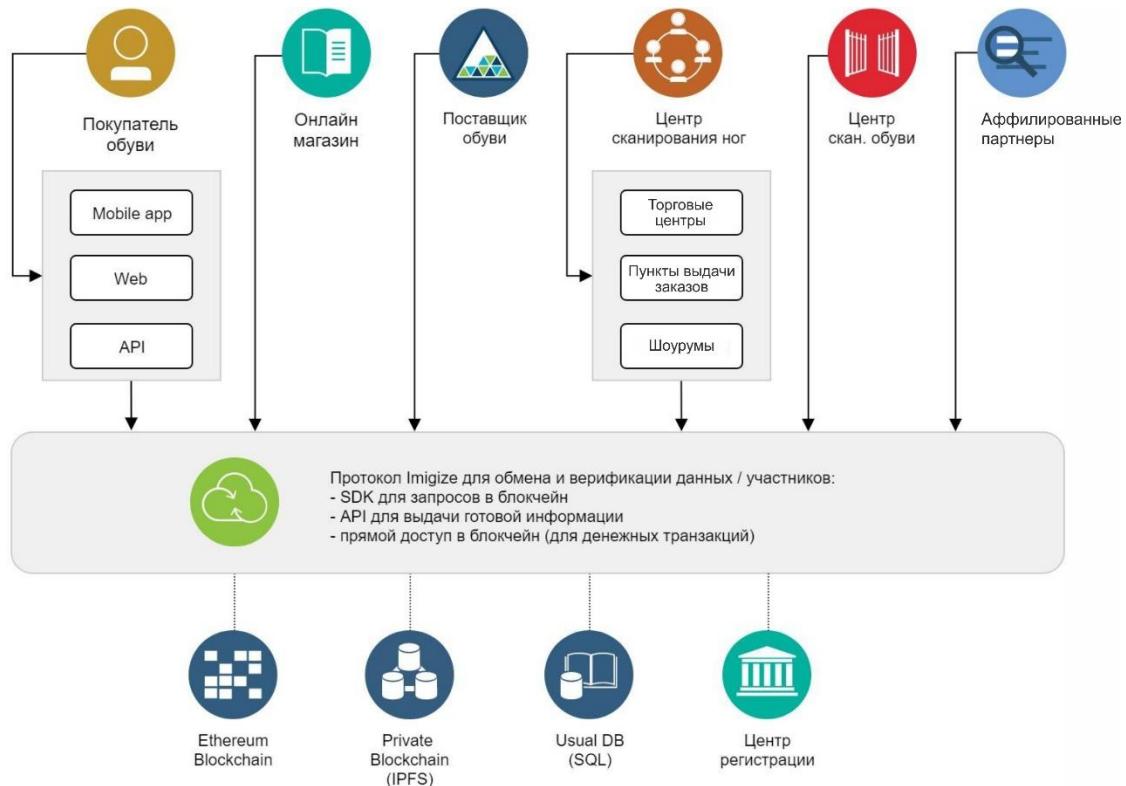
Такая обезличенная информация тем не менее будет представлять большой интерес для любых производителей и поставщиков, поскольку поможет ориентировать производство на региональные рынки и конкретные группы покупателей (по гендерным, возрастным различиям).

Платформа Imigize Service Blockchain

Общее описание

Все взаимодействия участников экосистемы осуществляются посредством платформы Imigize Service Blockchain (ISB).

Схема взаимодействия участников экосистемы:



Функции платформы:

- Генерирует и использует в рамках технологии блокчейн: 3D цифровые профили внутренних объемов обуви и одежды, персональные 3D антропометрические данные покупателей, персональные профили размерной подходимости и комфорта товара на основе интеграции данных бесконтактной примерки и потока отзывов (feedback) от покупателей.
- С помощью смарт-контрактов верифицирует всю эту информацию при акте примерки и последующей покупке – продаже товара.
- Обрабатывает сырье данные, получаемые в рамках выполнения смарт-контрактов по каждому акту продаж товара и строит определенные алгоритмы и формулы аналитики по разнообразным параметрам.
- Обеспечивает протокол и каналы обмена информацией.
- Регулирует через смарт-контракты (СК) оплату.

Перед началом работы на платформе участник должен зарегистрироваться и пройти верификацию. Одновременно Imigize заводит на участника горячий кошелек Ethereum

(или другого, более подходящего блокчейна), предоставляя пользователю адрес и приватный ключ к кошельку.

Участнику на основании верификации определяется роль в экосистеме, в зависимости от которой, ему предоставляется доступ в соответствующий личный кабинет.

Для работы с платформой для каждого из участников будут разработаны децентрализованные веб-блоки, которое будет иметь публичное API для получения информационных данных об участнике. Данные из блокчейн будут собираться в реальном времени, обрабатываться и храниться в хранилище информации, а Imigize Service Blockchain будет выступать гарантом.

Для хранения и обработки сырых данных, полученных в рамках осуществления смарт-контрактов при примерке и покупке товара, Imigize предполагает использовать Private Blockchain (IPFS) ресурсы, например, BigchainDB и iExes — распределенные базы для «больших данных», в которых реализованы характеристики блокчейна.

Эта система способна выполнять порядка миллиона операций записи в секунду и хранить петабайты данных с малым временем доступа и позволяет создавать самые разные конфигурации, в частности, и открытые БД на блокчейне.

В нашем случае BigchainDB и iExes будут дополнять децентрализованную вычислительную платформу Ethereum.

Исходный код находится в стадии разработки и будет доступен в ближайшее время на GitHub.

Платформа Imigize Service Blockchain для конечных покупателей

Сервис Imigize производит цифровые антропометрические измерения покупателя, на основе которых строится его антропометрическая 3D модель. При сканировании покупатель получает свой ID.

Одновременно Imigize заводит на него кошелек Эфириум и хранит его закрытый ключ у себя. Основное предназначение кошелька - анонимно идентифицировать покупателя как участника рынка и подписывать закрытым ключом пользователя его мнения о совершенной покупке. Именно по таким подписям участники смогут верифицировать мнение пользователя.

Такой кошелек может использоваться покупателем для хранения криптовалюты, получаемой от магазинов за доступ к персональной антропометрическому профилю комфорта.

Для предотвращения тайной идентификации покупателя (за счет кук трекинговых рекламных систем) помимо ID измерения на пользователя заводится BIP39 mnemonic code и генерируется столько кошельков, сколько раз он будет идентифицироваться у разных онлайн магазинов для предотвращения слежки.

Помимо подписи отзыва за покупки, закрытый ключ поможет любому пользователю без авторизации пользоваться любыми сайтами в экосистеме – любыми интернет-магазинами партнерами Imigize.

Imigize Service Blockchain предполагает использовать существующее мобильное приложение Imiscan (by Imigize), для управления токенами Imigize (IMGZ), которые используются в качестве стимулов для покупателей при работе с интернет-магазинами.

Если пользователь может быть идентифицирован через историю покупок комфортной одежды и обуви разнообразных моделей, то он создает все более точный профиль своего комфорта.

Большая точность профиля комфорта покупателя предполагает большую вероятность удачной покупки, тем самым гарантируя отсутствие возврата заказа.

Большая точность профиля комфорта покупателя представляет ценность для интернет-магазина так как это предполагает, что магазин сможет рекомендовать больше типов комфортной обуви – для разных сезонов и стилей.

Платформа Imigize Service Blockchain для интернет-магазинов

На начальном этапе Private Blokchain (IPFS) выступает Центром регистрации и одновременно Хранилищем верифицированной «сырой» информации.

Все остальные участники через этот Центр проверяют авторизацию пользователя, т.е. Центр может сообщить либо единый ID измерения, либо нужный криптокошелек пользователя, смотря, какой интернет-магазин его запрашивает. Центр хранит закрытые ключи криптокошельков, обеспечивает возможность подписи сообщений закрытым ключом - для авторизации пользователя в интернет-магазине, во время размещения отзыва на товар, при затребовании пользователем вознаграждения токенами за предоставления своих данных при покупке.

База данных о внутреннем объеме обуви и одежды формируется в Измерительных Центрах Imigize. При этом вся одежда и обувь идентифицируется на основе каталогов поставщиков.

Онлайн магазин формирует базу данных о покупке товара.

Сервис Imigize генерирует и хранит все сведения о размерной подходимости и комфорте одежды и обуви для каждого клиента.

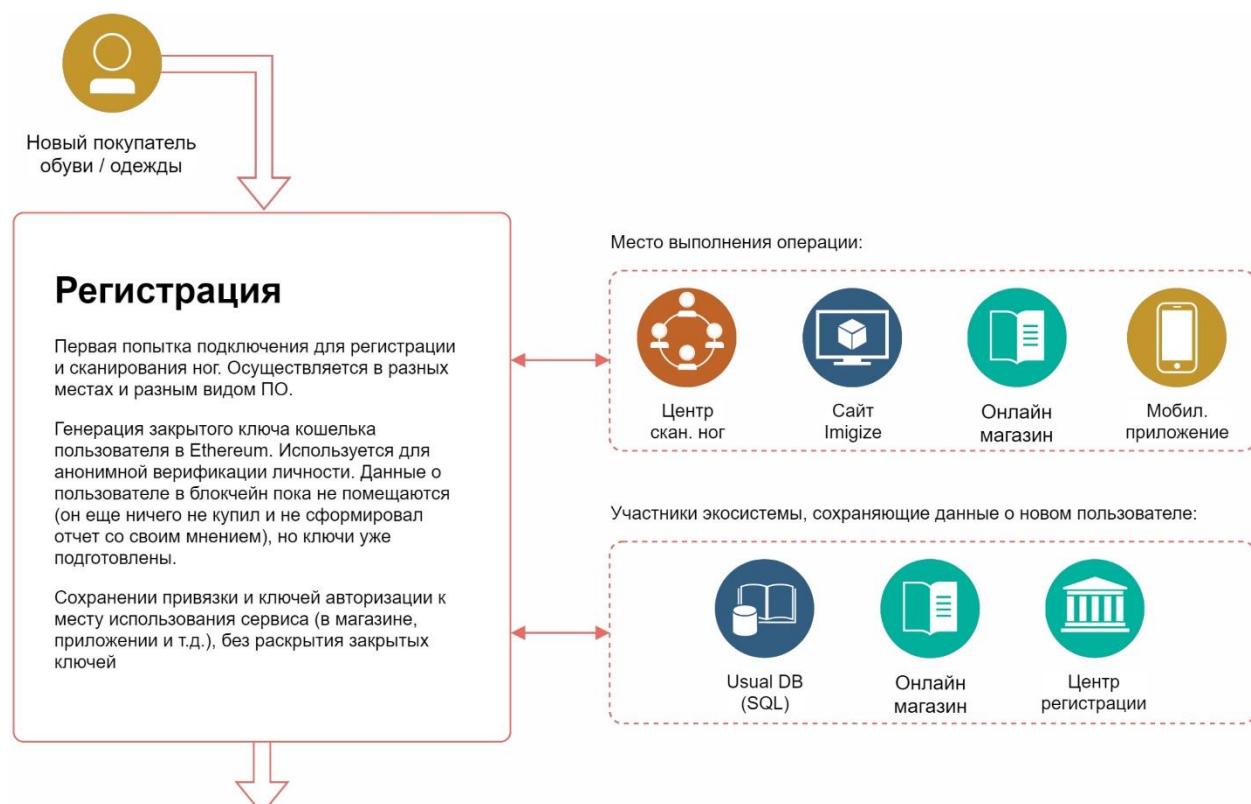
Сервер алгоритма подходимости и комфорта Imigize накапливает информацию о проведенных антропометрических сканированиях, об оцифрованной одежде и обуви, вычисляет совместимость между ними и через API в режиме онлайн выдает эту информацию интернет-магазинам по запросам.

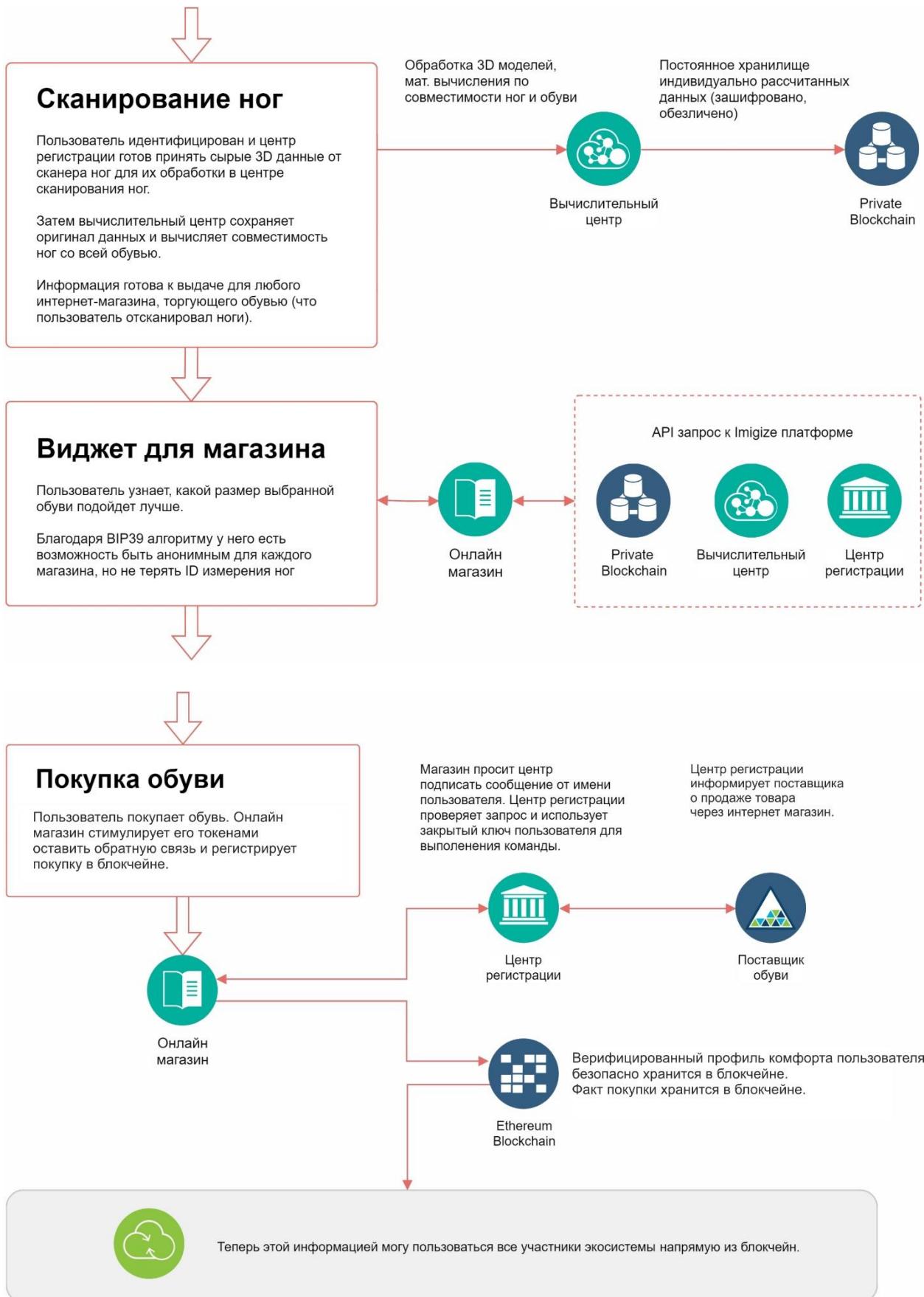
Магазин позволяет своему клиенту в личном кабинете привязаться к сделанному когда-то ID измерения. Магазин при такой авторизации получает не ID, а лишь один очередной из криптокошельков (открытый ключ и адрес) пользователя. Адрес кошелька становится идентификатором пользователя для магазина и для остальных публичных действий пользователя (когда тот оставит отзыв о комфорте покупки).

Магазин обращается к Центру, который хранит данные этого пользователя. Центр проверяет указанную пользователем информацию (логин/пароль, телефон/пароль, ID измерения или криптокошельк) и сообщает магазину об успешной авторизации. Далее магазин знает о пользователе только один из его криптокошельков. С этим ID магазин может запросить у Платформы алгоритма данные о комфорте обуви для пользователя, узнать об уже отсканированной обуви и т.д.

После покупки магазин предлагает пользователю оставить отзыв о комфортности товара. В отзыве покупатель конкретизирует свои ощущения комфорта в соответствии с формулой сервиса Imgize. Этот отзыв покупателя мгновенно учитывается алгоритмом подбора соответствия размера (построенного на базе AI) и формирует персональный профиль комфорта покупателя. Следующая покупка товара будет сделана уже с учетом пожеланий покупателя по параметрам его персональных ощущений комфортности.

Модель работы платформы при покупке обуви/одежды:





Imigize Service Blockchain и выгода покупателей

1. Возможность покупать в интернете любую обувь и одежду с гарантией подходящего размера и комфорта.
2. Покупатели получают вознаграждение за раскрытие своего профиля комфортиности.
3. Розничный интернет продавец вознаграждает покупателя токенами в значении, эквивалентном их марже с течением времени.
4. Покупатели могут использовать эти токены, чтобы компенсировать полную или частичную цену товаров, купленных у розничных торговцев – как в Интернете, так и в физических магазинах.
5. Получение предложений от магазинов по товарам, полностью соответствующих ожиданиям по комфорту и размерной подходимости.
6. Защищенность персональные данные, которые хранятся в блокчейне.
7. На базе персонального профиля комфорта сервис Imigize на сайте интернет-магазина дает рекомендации покупателю для любой покупки по размеру и требованиям комфорта. Достаточно нажать кнопку «подходит только мне» и мгновенно появятся товары выбранной группы, подходящие по размеру и комфорту только данному покупателю.
8. Заочные покупки при использовании клиентского профиля доверенными лицами. Каждый клиент может доверить доступ к своему профилю друзьям, членам семьи и они смогут купить ему товар, подходящий по размеру и комфорту.
9. Платформа Imigize Service Blockchain создает для покупателей механизм, позволяющий объединить вознаграждение в токенах IMGZ от нескольких магазинов партнеров сервиса.
10. Каждый клиент сможет с помощью приложения Imiscan (by Imigize) видеть в интерактивном режиме все расчеты по токенам.

Imigize Service Blockchain и выгода магазинов

1. Интернет-магазины обеспечивают рост продаж за счет мотивации покупателей выгодами сервиса и оплатой токенами IMGZ за доступ к их персональным профилям комфорта.
2. Интернет-магазины получают возможность продавать товар, который не будет возвращен из-за ошибок с размером.
3. Использование индивидуальных профилей комфорта позволяет целенаправленно ориентировать продажи на потребности локальных групп покупателей.
4. Интернет-магазины повышают свою доходность за счет роста конверсии и снижают расходную часть за счет минимизации возвратов и транзакционных издержек.
5. Магазины расширяют клубы постоянных покупателей за счет прямых рекламных рассылок о товарах, персонально подходящих клиентам.
6. Таргетированный маркетинг на базе данных о размерной подходимости и комфорте на локальных рынках, позволит розничным торговцам снизить общие рекламные расходы и перенаправлять рекламные бюджеты для вознаграждения покупателей, предоставивших свои данные.

Imigize Service Blockchain и выгода производителей одежды и обуви.

1. Производители одежды и обуви получают возможность доступа к аналитическим данным о подходимости товара на локальных и региональных рынках.
2. Производители смогут переориентировать производство универсального товара на товар, учитывающий критерии подходимости и комфорта для локальных мест продаж.
3. Производители одежды и обуви повышают свою доходность за счет роста объемов производства комфортной продукции и снижения расходной части путем более эффективного использования производственных мощностей.
4. Производители одежды и обуви получают обратную связь со своими конечными потребителями, предлагая им вознаграждения в токенах через интернет-магазины.

Концепция Imigize токена

Токен Imigize (IMGZ) предназначен для стимулирования взаимодействия производителей одежды и обуви, розничных интернет-продавцов и интернет-покупателей.

Токен Imigize (IMGZ) используется интернет-магазинами в качестве компенсации покупателю за доступ к его персональным антропометрическим данным и профилю комфорта.

Покупатель, получая токены Imigize (IMGZ) применяет их как скидку при покупке одежды и обуви в любом магазине, подключенном к сервису Imigize.

Номинальная цена токена: **1 IMGZ = \$0,069 или 1 IMGZ = 0,00010147 ETH**

Стоимость токена в ETH зафиксирована на 28 апреля 2018 г. в 19:30 (UTC) со стоимостью ETH в \$680 долларов. За сутки до старта раунда каждого Token Sale, окончательные цены токена переводятся в эфир и не меняются.

Интернет-магазины одежды и обуви получают возможность:

1. Стимулировать токенами Imigize (IMGZ) своих существующих покупателей.
2. Привлекать токенами Imigize (IMGZ) новых покупателей из числа тех, кто никогда ранее не покупали обувь через интернет, к использованию бесконтактной онлайн примерки и тем самым увеличивать количество онлайн продаж обуви и одежды.

Производители одежды и обуви, включая их дилеров и дистрибуторов, также смогут стимулировать токенами Imigize (IMGZ) потенциальных покупателей, но опосредованно, через своих интернет-продавцов, передавая им токены, полученные от Imigize Service Blockchain при совершении транзакций за нужную им для производства аналитическую информацию сервиса.

Конечные покупатели получают токены (Imigize) IMGZ в качестве компенсации при покупке товара:

1. За предоставление своего персонального профиля размерной подходимости и комфорта, который пользователи сервиса создают путем 3D сканирование ног/тела в пунктах, оборудованных сканерами Imigize или с помощью мобильного приложения Imiscan.
2. За согласие получать рекламные сообщения в рамках цифрового маркетинга (email рассылки, push уведомления, ретаргетинг, показ товаров в каталоге и т.д.) от интернет-магазинов в виде рекомендаций моделей обуви и одежды, подобранных на основе критериев их индивидуального комфорта.



Пользователь самостоятельно принимает решение об участии в программах лояльности.

Количество передаваемых покупателям токенов (Imigize) IMGZ оговаривается каждым интернет-магазином на индивидуальной основе, в зависимости от уровня коммерческого дохода интернет-магазина.

Покупатели могут без ограничений обмениваться токенами Imigize (IMGZ) между собой и передаваться третьим лицам. Новый владелец токенов будет иметь возможность получить суммарные преимущества.

В дополнение к стимулированию токенами вполне очевидно, что большинство онлайн покупателей будут готовы воспользоваться сервисом бесконтактный примерки, поскольку он удобен и дает уверенность в выборе правильного размера при покупке обуви (а в дальнейшем и одежды) в интернет магазинах.

В настоящий момент сервис Imigize запущен на тестовом российском рынке:

- компания Wilddberries (30M уникальных пользователей ежемесячно),
- компания RunLab (0,5M конечных покупателей),
- компания Спортмастер 100M пользователей.

Итого – это более 100M потенциальных пользователей сервиса. При условии покупки 2-3 пар обуви в год, это более 200M покупок.

Открытие первого измерительного центра в Китае (запуск планируется на 3-4 квартал 2018) и запуск сервиса в интернет-магазинах США откроет сервис для новых пользователей.

IMGZ Token – динамика развития

Для вовлечения **интернет-магазинов** по всем миру в токенизированную экономику мы реализуем следующую стратегию, помогающую поднять ценность токена IMGZ:

1. 15% от всех выпущенных токенов IMGZ будет выделено для стимулирования пользователей сервиса (Стимулирующий пул).
2. В соответствии с контрактом интернет-магазины оплачивают за сервис Imigize в фиате 3-5% от стоимости каждой проданной пары обуви и одежды или делают фиксированные платежи на основе договорных тарифных планов (за 12/18 месяцев или за количество оцифрованных моделей и т.д.).
3. 30%-50% от суммы контракта с интернет-магазинам Imigize Service Blockchain будет возвращать интернет-магазину в виде токенов IMGZ. Для этого часть токенов будет выкуплено из свободного обращения, а часть взято из стимулирующего пула (50%/50%).
4. Интернет-магазины передают токены IMGZ своим покупателям в качестве компенсации за использование их персональных профилей комфорта и участие в программах лояльности.

Такой подход позволит максимально быстро внедрить сервис Imigize среди интернет-магазинов и придать пользовательскую ценность токенам Imigize (IMGZ) не только для держателей токенов, но и для основных пользователей токенов - покупателей одежды и обуви в интернет-магазинах. пользователей

Параметры размещения токена

Общее

Название монеты: IMIGIZE COIN

Короткое название: IMGZ

Токены: сеть Ethereum, стандарт ERC20.

Сбор денег: ETH, BTC.

PRE-SALE: с 15 января 8:00 по 5 марта 2018, 23:59 (UTC)

PRIVATE SALE: с 6 марта 8:00 по 20 августа 2018, 23:59 (UTC)

TOKEN SALE: с 20 сентября 8:00 по 20 октября 2018, 23:59 (UTC).

Эмиссия токенов

- Токены IMGZ выпущены по стандарту ERC20 на блокчейне Ethereum. Общее количество токенов составит **1 500 000 000 IMGZ**.
- Дополнительной эмиссии токенов не предусмотрено.
- Покупатели в ETH: получают токены мгновенно, в той же транзакции, автоматическая продажа через смарт контракт.
- Покупатели в BTC: получают токены в течении 2х недель с окончания Token Sale. Такие участники Token Sale платят в BTC (на единый заранее известный адрес), затем служебный софт уведомляет смарт контракт о необходимом объеме резерва токенов для BTC-участников Token Sale, которые они получат на свой второй Ethereum кошелек, пройдя регистрацию в Личном кабинете.
- Покупатели ETH & BTC находятся в равных условиях, т.к. действует общая пауза обмена токенов, которая будет снята через 60 дней после Token Sale. Хотя покупатели BTC и получат токены лишь после финализации Token Sale, это равноценно с замороженными токенами, которые сразу же переводятся участников Token Sale в ETH.

Цель сбора

Softcap round 1: US\$0.

Hardcap round 1: US\$1 000 000.

Token price: US\$ 0,069 + бонусы.

Hardcap total (по обоим раундам): US\$60 000 000.

Softcap total: US\$1 000 000.

Общее кол-во токенов, которое будет выпущено: 1 500 000 000 IMGZ

58% от всех токенов будет продано: 870 000 000 IMGZ

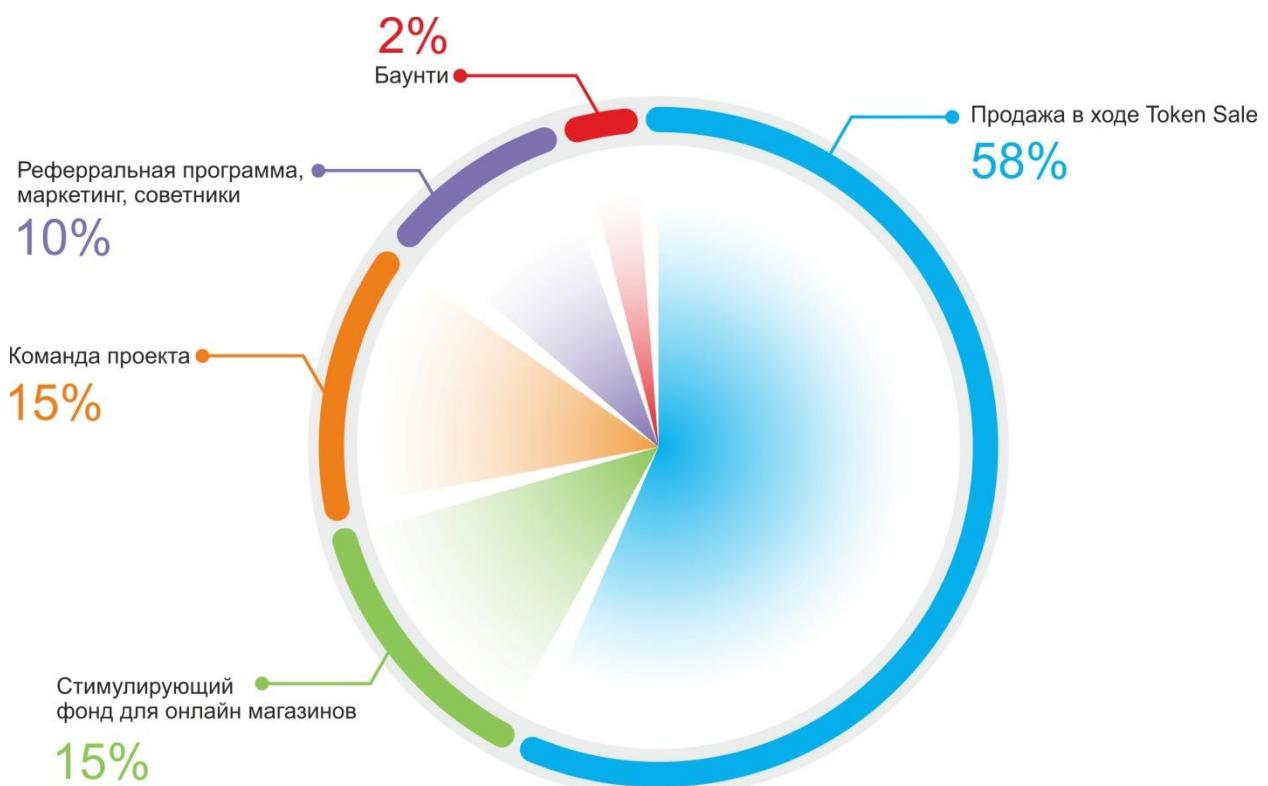
Остальные 42% будут распределены для команды, баунти, стимулирующего фонда и прочих маркетинговых нужд. Никаких иных видов эмиссии не существует. Если hard cap не будет закрыт к моменту окончания token sale, все нераспроданные токены будут сожжены. Смарт контракт гарантирует обеспечение softcap:

- если к моменту окончания раунда не будет собрана сумма в \$1 000 000, то средства в ETH возвращаются (фаундер никак этому в смарт контракте воспрепятствовать не сможет)
- покупателям в BTC компания гарантирует возврат средств в BTC.

Объем привлекаемых средств по обоим раундам продажи:

- Раунд 1 (Pre-Sale) - 1,7% от total hardcap
- Раунд 2 (Token Sale) - 98,3% от total hardcap

Группы распределения токенов



К продаже на Token sale - 58%.

Дополнительные цели - 42%.

Всего 100% токенов (не зависит от фактической суммы сбора).

Дополнительные 42% токенов распределяются следующим образом:

Команда проекта, заморозка токенов на 1 год с момента окончания Token Sale в октябре 2018	15%
---	-----

15%

Реферальная программа по вознаграждению партнерам, маркетинговые партнеры и советники	10%
Стимулирующий Фонд	15%
Баунти	2%
Токены, проданные в ходе Token sale за деньги	58%
Итого	100%

Цены и бонусы на раунде 2 (Token Sale)

Бонусы по времени платежа:

From	To (UTC)	Day #	Day #	Bonus	Price	ETH/IMGZ
Sept 20	Sept 26 23:59	1	7	15%	\$0,06	11333,33
Sept 27	Oct 5 23:59	8	14	10%	\$0,0627	10840,57
Oct 4	Oct 10 23:59	15	21	5%	\$0,0657	10347,82
Oct 11	Oct 20 23:59	22	31	0%	\$0,069	9855,07

Бонусы за большие объемы транзакций:

From (USD)	To (USD)	From (ETH)	To (ETH)	Bonus	Price	ETH/IMGZ	Freeze
\$50 000	\$100 000	73,53	147,05	10%	\$0,0627	10840,57	-
\$100 000	\$250 000	147,05	367,64	15%	\$0,06	11333,33	5 month
\$250 000	more	367,64	more	20%	\$0,0575	11826,08	7 month

Бонусы начисляются, пока не закончится общее количество доступных к продаже токенов в ходе токен Sale.

Бонусы СКЛАДЫВАЮТСЯ. Максимально возможный бонус - 25% (без заморозки). В случае согласия участника Token Sale на заморозку - 35%.

Единоразовые платежи свыше \$100 000 замораживаются на 5 или 7 месяцев (согласно таблице) с момента платежа. Чтобы избежать заморозки, можно перевести сумму, не выше этого объема. Можно платить много раз с одного кошелька, каждая транзакция обрабатывается раздельно и не суммируется. Заморозка действует на весь кошелек и все токены участника Token Sale. Если разбить большую сумму на несколько мелких - заморозки не будет, итоговый бонус ниже (не выше 25%, при условии оплаты в первую неделю).

Суммы в ETH приведены для курса ETH/USD=US\$680.

Выпуск токенов Imigize (IMGZ) будет реализован по стандарту ERC20.

Принимаемые валюты: Ethereum (ETH), Bitcoin (BTC). В дальнейшем предполагается подключить еще ряд методов. Все новые (non-ETH) валюты будут соответствовать правилам приема BTC, указанным выше.

Смарт контракт

Опубликован на etherscan.io (удобнее и проще, чем github) для анализа и аудита. В большом отдельном документе описаны все его нюансы.

<https://etherscan.io/token/0x707f0612cBbfa02284e02B0010B4f859bb7308ec#balances>

Смарт контракт избыточно документирован и весь его алгоритм описан так, чтобы облегчить аудит потенциальным участникам Token Sale.

Новый смарт контракт будет опубликован в ближайшее время.

Проведение Token Sale

Токены выпускаются компанией IMIGIZE FOUNDATION LIMITED (юрисдикция Hong Kong), которая владеет брендом IMIGIZE и эксклюзивными правами на интеллектуальную собственность.

(<https://www.hongkongcompanygo.com/Imigize-Foundation-Limited/2637391/>)

Календарный план Token Sale

Token Sale состоится в сентябре 2018:

- Дата проведения – с 20 сентября по 20 октября 2018
- Цель привлечения - US\$60 000 000 в BTC и ETH
- Soft cap: US\$1 000 000
- Hard cap: - US\$60 000 000
- Цена Token Sale: 1 ETH = 9 855,07 IMGZ (без учета бонусов)
- Minimum Buying Transaction: 0.07 ETH
- Maximum Buying Transaction: не ограничена

Token Sale проводится на: <https://imigize.io>

Дорожная карта

2015 Научное открытие метода измерения внутренних объемов предметов

- идея бесконтактной примерки обуви и одежды, как ответ на насущную потребность сообщества онлайн покупателей и продавцов.
- исследование мирового опыта решения проблемы
- поиски технологических решений измерений внутренних объемов обуви и одежды.
- научное открытие метода измерения внутренних объемов обуви и одежды
- разработка бизнес модели сервиса бесконтактной примерки обуви и одежды
- привлечение первых венчурных инвесторов для развития проекта
- открытие компании в Гонконге
- открытие дочерней компании в России

2016 НИОКР и подача патентной заявки РТС

- формирование команды: программисты, научные работники и инженеры в области методов цифровых измерений, конструкторы и технологи обуви и одежды, менеджеры по связям с мировыми производителями и ритейлерами одежды и обуви (25 человек);
- подача патентной заявки РТС метода измерения внутренних объемов предметов;
- разработка промышленной технологии цифровых измерений внутренних объемов обуви и одежды;
- строительство и запуск первого в мире промышленного измерительного центра по цифровому измерению внутренних объемов обуви (Санкт-Петербург, Россия);
- разработка аппаратно-программного комплекса «Сервис Imigize» для интеграции с онлайн-магазинами;
- начало pilotной интеграции с крупнейшими магазинами РФ/СНГ: Wildberries (30 млн уникальных пользователей в месяц), RunLab (мировые бренды спортивной обуви), Спортмастер (90 млн пользователей).

2017 Разработка проекта IMIGIZE ICO

- заключение партнерских соглашений с мировыми производителями и ритейлерами обуви: Keddo, Converse, Stroobbs, Ecco, Anta, Heelys, Vans;
- разработка мобильного приложения для 3D антропометрических измерений (iOS/Android);
- начало НИОКР по использованию технологий Imigize для одежды.
- участие в мировых инвестиционных форумах, фешен выставках и встречах по ознакомлению мировой общественности с сервисом Imigize.
- переговоры с китайскими партнерами по открытию измерительных центров в Китае.

Imigize предполагает глобальные мероприятия в течение последующих 3-х лет, начиная 2018 года, которые охватят крупных ритейлеров обуви и одежду нескольких стран: США, ЕС, Китай и другие страны Юго-Восточной Азии.

В дорожной карте описывается временная шкала, которой мы будем придерживаться, если соберём довольно амбициозные 60 млн долларов посредством ICO. Если мы не соберём эту сумму, то дорожная карта не изменится, однако сроки реализации каждого из шагов уже будут зависеть от дальнейших инвестиций. Если потребуется, то в дальнейшем мы будем привлекать обычный венчурный капитал.

2018 проведение IMIGIZE ICO

- запуск ICO, продажа токенов IMGZ;
- разработка и запуск платформы Imigize Service Blockchain;
- начало работ по формированию экосистемы Imigize Service Blockchain (ISB);
- полномасштабная коммерческая интеграция с текущими клиентами – крупнейшими магазинами РФ/СНГ: Wildberries, RunLab и Спортмастер;
- обработкой обуви 50-70 поставщиков (3D скан и 3D фото);
- проектирование и открытие первого измерительного Центра обуви в Китае;
- пилотная интеграция с первым американским интернет-магазином, торгующим разнообразными брендами обуви, произведенными в Китае;
- продолжение НИОКР по использованию технологий Imigize для онлайн подбора одежды.

2019 выход на рынки США, Китая, Японии и Южной Кореи

- включение в экосистему Imigize Service Blockchain (ISB) игроков рынка США, Китая, Японии и Южной Кореи;
- интеграция с 3-мя первыми из списка крупнейших онлайн магазинов США: Amazon, Wal-Mart, Costco, The Kroger Company, Home Depot, Walgreens Boots Alliance Inc, Target, Lowe's, Best Buy, Zappos, Yoox, Revolve, Nordstrom, Farfetch, Dick's Sporting Goods, L.K. Bennett, Macy's, Neiman, Marcus, NET-A-PORTER, Saks Fifth Avenue;
- интеграция с 2 первыми онлайн ритейлерами Китая (возможно дополнительно Японии и Южной Кореи): Alibaba, AliExpress, JD, Taobao, LovelyShoe, Vancl, LightInTheBox, Lovelyshoes.net, ShoesPie.com, Rakuten, Gmarket.co.kr, shoesone.co.kr, Koreanfashionista и тд;
- открытие 3-5 измерительных Центров в Китае, Вьетнаме и Таиланде, Южной Корее;
- оцифровка обуви до 500 поставщиков, объем оцифровки 5-8 млн моделей в год;
- открытие первого измерительного Центра одежды;
- пилотное подключение к оцифровке первого крупного поставщика одежды;
- установка 300-500 сканеров ног в торговых центрах и магазинах 10-15 городов Китая, США, Японии и Южной Кореи;
- совершенствование версии мобильного приложения с повышенной точностью

измерения ног и адаптацией к антропометрике покупателей региональных рынков;

2020 **полноценная оцифровка одежды**

- расширение экосистемы Imigize Service Blockchain (ISB), выход на рынок Европы;
- массовая интеграция еще с 10-20 крупнейшими онлайн магазинами мира, во всех регионах, где продается обувь и одежда, производимая на предприятиях Юго-Восточной Азии;
- доведение измерительных центров обуви и одежды в Китае (Вьетнаме / Таиланде / Ю. Корее) до 10-ти;
- оцифровка обуви и одежды 1000 поставщиков, объем оцифровки - до 10 млн пар в год;
- установка 1000-3000 сканеров ног в торговых центрах и магазинах 50 городов Китая и США;
- подключение мобильного приложения для массового использования любыми покупателями, независимо от геолокации;

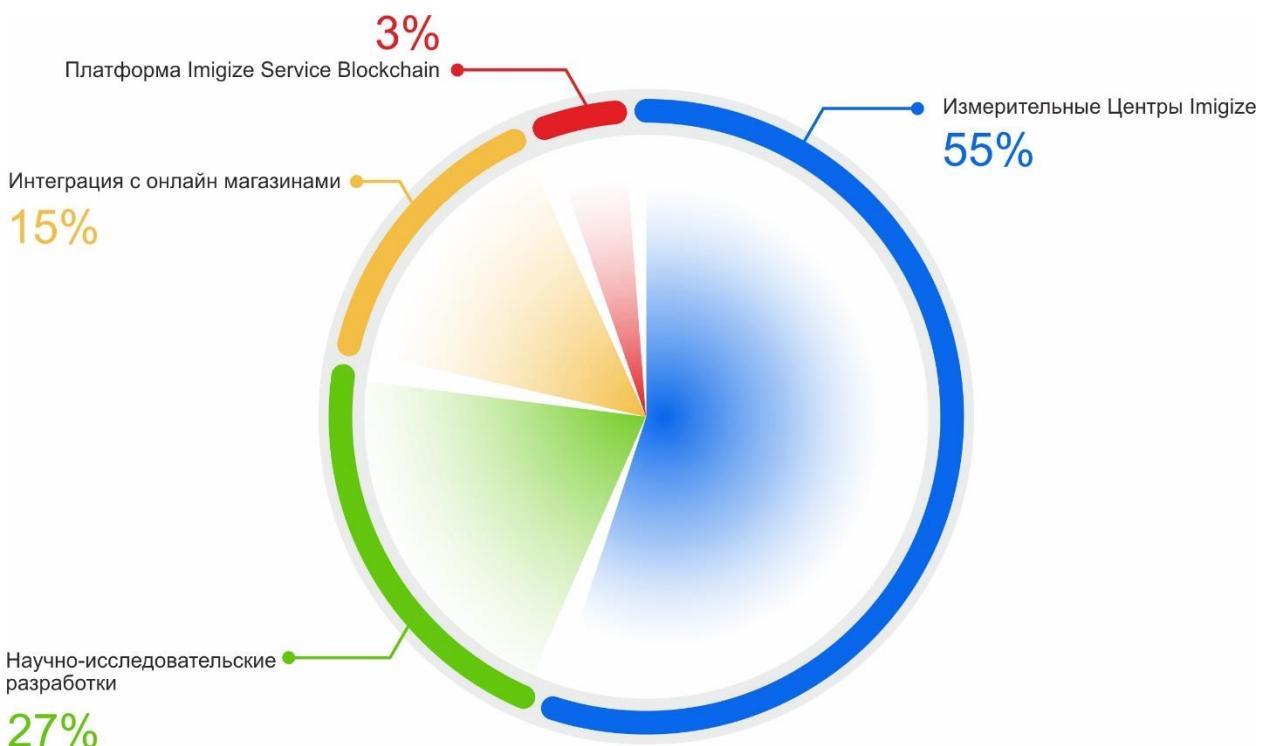
2021 **охват мировых рынков одежды и обуви**

- масштабное использование сервиса Imigize на мировом рынке одежды и обуви;
- расширение экосистемы Imigize Service Blockchain (ISB) – выход на рынки Латинской Америки, Арабских стран и т.д.;
- открытая интеграции с любыми игроками рынка обуви и одежды;
- оцифровка обуви и одежды объем от 10 млн моделей в год;
- открытие и наращивание мощности 15-ти измерительных центров в Китае (Вьетнаме / Таиланде / Ю. Корее) до необходимых потребностей рынка;
- открытие первого европейского Измерительного Центра (Италия, Испания, Португалия)

Расходы по дорожной карте

Расчеты сделаны из предположения сбора в US \$60 млн.

При снижении суммы сбора страдает статья затрат на количество одновременно открывающихся центров сканирования обуви в пользу затрат на интеграцию и ИТ разработку основных продуктов. В таком случае строительство и открытие откладывается и будет оплачено из собственного дохода.



A

**55% затрат ~ \$33 млн:
развертывание центров измерения обуви и одежды в городах Китая**

В Китае (Вьетнаме / Таиланде / Южной Корее) производят до 90% брендов обув и одежды. Основные затраты пойдут на открытие Центров промышленного сканирования обуви и одежды: помещения, оборудование, логистика, операционная деятельность. Планируем создание в Китае (Вьетнаме / Таиланде / Южной Корее) 10-15 промышленных измерительных Центров в местах дислокации производства основных мировых обувных брендов и брендов одежды, с производительностью, покрывающей основные мощности фабрик, например:

- 2 центра: провинция Гуандун с центрами производства в Гуанчжоу и Дунгуань.
- 2 центра: провинции Жэйянг, в городах Вэньчжоу и Тайчжоу.
- 2 центра: на западе страны, в городах Чэнду и Чунцин.

- 2 центра: в городах Цюаньчжоу и Джинджианг.
- 1 центр во Вьетнаме,
- 1 центр в Таиланде.
- 1 центр в Южной Корее
- 1 центр в Европе
- 1 центр в Латинской Америке(Бразилия).

Эти Центры позволят оцифровывать, т.е. измерять в цифровом 3D формате внутренние объемы образцов производимых моделей обуви и одежды на этапе отгрузки ее всем заказчикам, в первую очередь мировым брендам и основным онлайн ритейлерам.

Обувь и одежда будет поступать в продажу уже с цифровой идентификацией. Любой онлайн магазин в любой стране мира может воспользоваться сервисом IMIGIZE для удаленной примерки и продажи обуви и одежды.

B

**15% затрат ~ US\$9млн (при результатах токен сейла US\$60 млн):
Аппаратно-программная инфраструктура + маркетинг + интеграция**

Часть 1, оборудование:

- Поэтапная установка большой партии точных портативных стационарных сканеров: 1500 - 2000 точек в 200 - 300 городах Китая, США, Европы, Азии и РФ. По тем регионам, где мы планируем наиболее выгодное вхождение на рынок.
- Удаленное администрирование компьютеров со сканерами, мобильного приложения, затраты на обслуживающий персонал данной инфраструктуры.

Часть 2, маркетинг и затраты на подключение/интеграцию партнеров:

- Ведущие бренды - Adidas, New Balance, Nike, Puma, Reebok, ECCO Sko A/S дизайнерские, люксовые бренды и пр.
- Американский рынок – Amazon, Wal-Mart, Costco, The Kroger Company, Home Depot, Walgreens Boots Alliance Inc, Target, Lowe's, Best Buy, Adidas AG, Brown Shoe Company, Deckers Outdoor Corporation, Kenneth Cole Productions, LaCrosse Footwear, Nike, Nine West Group, R.G. Barry Corporation, Vans, Weyco Group, Wolverine World Wide, Zappos, Yoox, Revolve, Nordstrom, Farfetch, Dick's Sporting Goods, L.K.Bennett, Macy's, Neiman Marcus, NET-A-PORTER, Saks Fifth Avenue итд.
- Европейский рынок - Vente Privee, CDIscount, 3 Suisses, Zalando, Boohoo, Missguided, Lavish Alice, Pretty Little Thing, Glamorous, Monki, In The Style, Linzishoes, Bata, Vivarte, Foot Locker, ANWR GROUP, Eram, Clarks, ShoesPie.com, Virgilio, Spartoo, Luisaviaroma, BuyVIP, Mytheresa.com, Stylebop, Terrific.de, Sarenza.de, ItalDesign, Fashionesta, Weber Schuh, Navabi, Stylist, Juniqe, Fashionfly, Brandlots, Alba Moda, More & More, Inflammable, Betty Barclay, Mirapodo, Fifteen.

- Китайский рынок - Alibaba, AliExpress, TMall, JD, Taobao, Vancl, LightInTheBox, Lovelyshoes.net, Shangpin, Meilishuo, Nuandao, VIP, Moonbasa, Sammydress, Banggood, Tmart, и др.
- Рынок Японии - Rakuten, ZOZO, Marui OIOI, Isetan, Gyaru-kei, Gyaru-o -kei, Onii-kei, Kireime-kei и др.
- Рынок Южной Кореи - Gmarket.co.kr, shoesone.co.kr, koreanfashionista.com и др.

Программная интеграция с магазинами, установка виджетов примерки, налаживание контроля взаиморасчета за продаваемую обувь, разработка частных и общих решений для массовой интеграции по API.

Для популяризации сервиса среди конечных клиентов- онлайн-покупателей одежды и обуви, планируем мероприятия по продвижению в:

- СМИ
- Телевидении
- Соц. сетях
- Других медиа

Для привлечения к сервису заинтересованных инвесторов, интернет-магазинов и ритейлеров, владельцев брендов одежды, обуви и остальных игроков рынка одежды и обуви, мы планируем участие в мировых и локальных профильных выставочных мероприятиях и проведение роуд шоу в сфере:

- электронной коммерции;
- моды, торговли одеждой и обувью;
- финансовых технологий и инвестиций;
- блокчайна.

Компания уже приняла активное участие в ряде международных форумов и выставок в Санкт-Петербурге, Москве, Гонконге, Тель-Авиве.

- <https://blog.imigize.ru/?m=201609>
- <https://blog.imigize.ru/?m=201708>
- <https://blog.imigize.ru/?p=146>
- <https://blog.imigize.ru/?p=355>

Планируется участие в выставке Global Footwear Sustainability Summit 27-28 августа 2018 (Выставка международного ритейла одежды и обуви) в Шанхае. До конца 2018 – участие в не менее чем 5 форумах и выставках, связанных с блокчейн, инвестициями, производством и ритейлом одежды и обуви, электронной коммерцией.

Поскольку сервис не имеет аналогов по своей эффективности и потенциалу цифрового измерения товаров и получения антропометрики покупателей (в т.ч. за счет мобильного приложения), планируется охватить на первом этапе максимальную долю на мировом рынке онлайн торговли обувью и одеждой.

Основная задача ближайших 3 лет – начать работать с 10-15 ведущими мировыми брендами и не менее 50 мировыми онлайн-ритейлерами обуви, а затем и одежды. Это составляет не менее 60-80 % всего рынка.

C

27% затрат ~ US\$16,2 млн (при результатах токен сейла US\$60 млн):
Научно-исследовательские работы

К этим расходам относятся:

- Технологическое и программное совершенствование проекта: методик 3D сканирования внутренних объемов, алгоритма подходимости одежды и обуви, структурирование основной базы данных, разработка новых функций и т.д.
- Совершенствование и адаптация мобильных приложений iOS / Android для региональных рынков.
- Научные изыскания по углубленному математическому анализу, улучшения технологии, статистические исследования по базе 3D ног/ тела, обучение нейронных сетей, повышение точности измерения.

D

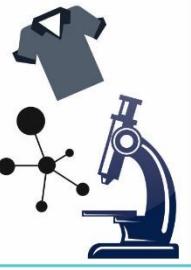
3% затрат ~ US\$1,8 млн (при результатах токен сейла US\$60 млн):
Платформа Imigize Service Blockchain

- Проектирование и разработка алгоритмов блокчейна на базе Ethereum, соответствующих бизнес-требованиям Участников рынка.
- Разработка прототипа смарт контракта.
- Разработка всех технологических блокчейн-составляющих платформы Imigize Service Blokchain:
 - блокчейн-протокол;
 - веб-инфраструктура;
 - сервис аналитической обработки данных.
- Разработка различных типов смарт контрактов:
 - "Конечный-покупатель-Онлайн Ритейлер";
 - «Дистрибутор-Онлайн Ритейлер»;
 - «Производитель-BigData»;
 - «Онлайн Ритейлер - Аффилированный Партнер» и другие.
- Сервис по трекингу разных типов смарт-контрактов.

- Децентрализованное приложение для Онлайн Ритейлеров.
- Децентрализованное приложение для участников сети "Глобальный рынок обуви и одежды" на платформе Imigize Service Blockchain.
- Мобильные приложения для децентрализованного приложения.
- Разработка других SDK (набор средств разработки, который позволяет специалистам по программному обеспечению создавать приложения для определённого пакета программ) по генерации и хранению данных, интеграции потоков отзывов, алгоритмизации аналитики рынка и верификации участников, по составлению протоколов обмена информацией.

Полный и детальный Технический проект по разработке Платформы Imigize Service Blockchain будет предоставлен для публичного ознакомления на последующих этапах развития проекта.

Развитие проекта в зависимости от проведения Token Sale

		US \$1M	US \$2,5M	US \$5M	US \$15M	US \$25M	US \$60M
Алгоритмы обуви	Алгоритм для всех типов обуви массового спроса						
Алгоритмы одежды	Предварительные работы		Перенос алгоритмов на одежду	Тестовая версия алгоритма для одежды: джинсы, деловой костюм, рубашки, поло, футболки, спортивная одежда	Работающий алгоритм для одежды	Полная версия алгоритма для всех видов одежды включая верхнюю одежду, джемперы, головные уборы	
Измерительные центры обуви/ количество	СНГ/РФ	Китай/РФ	Китай/РФ	Китай/РФ	Вьетнам/ Таиланд/Китай/ РФ	Европа/Лат. Америка/Вьетнам/ Таиланд/Китай/ РФ	 1 x обувь/одежда
Расположение измерительных центров		 0,5 x обувь/одежда	 1 x обувь/одежда	 3 x обувь/одежда	 5 x обувь/одежда	 15 x обувь/одежда	
Охват рынков Imigize, включая наличие сети стационарных сканеров и локальной версии мобильного приложения					 	 	 

Команда

Черник Валерий Григорьевич

CEO, генеральный директор: Imigize Group / Everbright Innovations Ltd. / Imigize Foundation Limited. Hong Kong. Учредитель, физик, доктор филос. наук, профессор, бизнесмен со стажем более 25 лет.

В послужном списке научно-исследовательская работа в области инновационных технологий измерений, создание ряда успешных бизнесов, связанных с современным промышленным производством в сфере 3D цифровой печати и обработки материалов, технологии кожгалантерии, одежды и обуви.

См.: <https://www.linkedin.com/in/valery-chernik-759b993b/>

Черник Михаил

Директор Everbright Innovations Ltd. Hong Kong / Imigize Foundation Limited / Imigize Group. Учредитель. Международная экономика и маркетинг, бизнесмен со стажем более 20 лет в международном бизнесе. Участие в технологическом и программном обеспечении успешных бизнесов, связанных с современным промышленным производством в сфере цифровой 3D печати и обработки, современных технологий производства кожгалантерии, одежды и обуви.

См.: <https://www.linkedin.com/in/mikhail-tchernik-b08769105>

Гаврилюк Сергей

Исполнительный директор Imigize Group / Everbright Innovations Ltd. / Imigize Foundation Limited. Учредитель, Ecole Superieur de Commerce de Rennes, MSc in INTERNATIONAL MARKETING, бизнесмен со стажем 10 лет. Специализация – цифровой маркетинг, менеджмент, инновационные промышленные технологии. Менеджмент и Маркетинговое обеспечении (цифровой маркетинг) успешных бизнесов, связанных с современным промышленным производством в сфере офсетной печати, цифровой 3D печати и обработки, технологий производства кожгалантерии, одежды и обуви.

См.: <https://www.linkedin.com/in/sergey-gavriluk-38886473/>

Бородин Дмитрий

Директор по информационным технологиям Imigize Group / Everbright Innovations Ltd. / Imigize Foundation Limited. Учредитель, Основатель и совладелец соцсети www.Topface.com - 115 млн пользователей, ИТ директор (80 сотрудников), архитектор ПО, автор кода первой версии соцсети. Эксперт в CryptoB2B.io и руководитель blockchain команды. Один из организаторов старейшей ИТ конференции DevConf.ru. Ведущий собственного мастер-класса на 9 часов по теме архитектуры крупных масштабируемых проектов. Автор первого русскоязычного сайта о PHP в 1997 году - php.spb.ru. Около десятка других успешных веб-проектов.

См.: <https://www.linkedin.com/in/borodin777/>

Косов Александр

Технический директор. Руководитель отдела разработок программного обеспечения Imigize Group. Математик, 28 языков программирования.

См.: <https://www.linkedin.com/in/niomin/>

Лебедев Олег

Директор по информационным технологиям Imigize Group / Everbright Innovations Ltd. / Imigize Foundation Limited. Учредитель, Архитектор программного Измерительного комплекса Imigize, биометрия, компьютерное зрение, нейросети, AI. Создатель федерального программного продукта на основе биометрии "Безопасность на транспорте" - 50 городов РФ. Более 15 лет работы в области биометрии.

См.: <https://www.linkedin.com/in/lebedevoleg/>

Лунев Арсений

Технический директор. Руководитель отдела программного Измерительного комплекса Imigize Group. Физик, математик. Биометрия, компьютерное зрение, нейросети, AI.

См.: <https://www.linkedin.com/in/arseniy-lunyov-35334243>

Андрей Жегалов

Ведущий разработчик ПО, К.т.н., Системный анализ и моделирование. Эксперт в области машинного обучения и данных, нейросети, AI.

См.: <https://www.linkedin.com/in/andrey-zhegalov-154247163>

Лавринович Андрей

Учредитель, Imigize Group / Everbright Innovations Ltd. / Imigize Foundation Limited. Международный юрист-консультант, бизнесмен со стажем более 20 лет.

См.: <https://www.linkedin.com/in/andrey-lavrinovich-7a3078131/>

Николай Назвин

Учредитель, Imigize Group / Everbright Innovations Ltd. / Imigize Foundation Limited. Финансовый консультант, бизнесмен со стажем более 20 лет

Новикова Елена

Учредитель, Imigize Group / Everbright Innovations Ltd. / Imigize Foundation Limited. Бизнес консультант по глобальному рынку одежды и обуви.

Юридическая информация

Пожалуйста, внимательно прочтайте следующее уведомление, составляющую важную часть данной Белой книги, изданной компанией Imigize Foundation Limited, зарегистрированной и действующей в соответствии с законодательством Гонконга (далее - «Дистрибьютор»).

Это уведомление распространяется на всех лиц, которые читают это документ. Обратите внимание, что данное уведомление может быть изменено или обновлено.

Белая книга не устанавливает каких-либо контрактных отношений между вами (далее - «Вы» или «Держатель») и Дистрибьютором. Приобретение токенов IMGZ возможно только после вашего полного согласия с условиями указанными в документе «Условия о продаже токенов» (далее - «Т & С»).

Дистрибьютор оставляет за собой право, без объяснения причин, в любое время и в любом отношении, изменить или прекратить процедуру выпуска новых токенов IMGZ.

Приобретение криптографических токенов IMGZ не представляет собой обмен криптовалюты на какой-либо вид акций Дистрибьютора, а также Держатель криптографических токенов IMGZ не получает права на какие-либо гарантированные дивиденды в любой их форме.

Держатели токенов IMGZ наделены только лишь определенными правами в рамках «Т & С». Токены IMGZ не имеют целью представлять собой ценные бумаги, в какой бы то ни было юрисдикции.

Белая книга не является предложением или документом, имеющим целью представлять собой предложение ценных бумаг или запрос на привлечения инвестиций в ценные бумаги в какой бы то ни было юрисдикции.

Настоящий документ предназначен исключительно для информационных целей. Содержание данной Белой книги не является финансовой рекламой. Поэтому ни одна из частей данной Белой книги не может служить приглашением или побуждением к участию в любом виде инвестиционной деятельности.

Потенциальные будущие держатели токенов IMGZ должны тщательно учитывать и оценивать все риски и неопределенности, связанные с криптовалютами, Imigize Foundation Limited и её хозяйственной деятельностью и операциями, токенами IMGZ и главным мероприятием по предложению токенов IMGZ - токенсейл Imigize.

Ознакомьтесь со всей информацией, изложенной в Белой книге, «Уведомлении о рисках» и «Т & С» перед приобретением токенов IMGZ.

Убедитесь, что вы знаете все риски перед тем, как получить токены IMGZ.

Документ «Уведомление о рисках» указывает на все потенциальные риски, которые вы должны учитывать. Мы рекомендуем, чтобы вы получили независимую финансовую консультацию, прежде чем приступить к любому виду деловой активности.

Уведомление о рисках

Белая книга была составлена при участии профессиональных юристов, однако никакие регулирующие органы не изучали или не одобрили какие-либо из сведений, представленных в данной Белой книге. Никакие подобные действия не были или не будут приняты в соответствии с законами, нормативными требованиями или правилами какой-либо юрисдикции.

Публикация, раздача или распространение этого Белой книги не означает, что применимые законы, нормативные требования или правила были соблюдены.

В максимальной степени, разрешенной действующим законодательством, нормативными требованиями и правилами, Imigize Foundation Ltd, его аффилированные и должностные лица, сотрудники или агенты не будут, в связи с веб-сайтом и токенами IMGZ, нести ответственность за любые убытки любого рода, включая, но не ограничиваясь, прямыми, косвенными, случайными, специальными или косвенными убытками (включая, но не ограничиваясь упущенную прибыль, потери дохода или потери третьей стороны, предвидимые или нет, торговые убытки или убытки, возникшие в результате использования или потери возможности использования веб-сайта и токенов IMGZ).

Во избежание сомнений, Дистрибутор прямо отказывается от любой ответственность за любые прямые или косвенные убытки или ущерб любого рода, который прямо или косвенно вытекает из: (i) ссылки на любую информацию, содержащуюся в этом документе, (ii) любые ошибки, упущения или неточности в информации, содержащейся в Белой книге, (iii) любые вытекающие из этого действия или (iv) использование или приобретение продуктов, доступных через веб-сайт.

Вы подтверждаете и соглашаетесь с тем, что вы не приобретаете токены IMGZ для целей инвестирования, спекуляции, какой-либо арбитражной стратегии, для немедленной перепродажи или других финансовых целей.

Некоторые из заявлений в Белой книге включают заявления о перспективах, которые отражают текущие мнения Дистрибутора в отношении исполнения дорожной карты, финансовых показателей, бизнес - стратегии и планов на будущее, как в отношении Дистрибутора, так и в отношении секторов и отраслей, в которых работает Дистрибутор.

Заявления, которые включают слова «ожидает», «планирует», «полагает», «проекты», «предсказывает», «будет», «имеет целью», «будет», «могло бы», «может», «продолжает» и аналогичные заявления носят предположительный и предварительный характер.

Все предположительные и предварительные заявления касаются вопросов, связанных с рисками и неопределенностями. Соответственно, уже существуют или могут возникнуть важные факторы, которые могли бы привести к результатам, существенно отличающимся от тех, которые указаны в этих заявлениях.

Эти факторы включают, но не ограничиваются теми, которые описаны в части «T & C» в графе «Риски», который следует читать в сочетании с другим предостережениями, которые включены в «T & C».

Любые прогнозные заявления Белой книге отражают текущие мнения Дистрибутора относительно будущих событий и подвержены этим и другим рискам, неопределенностям и предположениям, касающимся деятельности Дистрибутора, результатам операций и стратегии развития. Эти прогнозные заявления имеют только отношение к текущему мнению на дату публикации.

Предполагаемые будущие держатели токенов IMGZ перед принятием решения о приобретении токенов должны конкретно учитывать факторы, определенные в Белой книге и «Т & С», которые могут привести к тому, что фактические результаты будут отличаться от ожидаемых.

Никакое заявление в Белой книге не представляет собой прогноз прибыли, и не должно истолковываться таким образом, что прибыль Дистрибутора на текущий или будущие годы будет равна той, которая была предусмотрена в Белой книге.

Локальные ограничения

Граждане, резиденты (налоговые или иные) или держатели зеленых карт США не имеют права покупать токены IMGZ на основном мероприятии по предложению токенов – токенсейле (как указано в Белой книге). То же самое относится к жителям Республика Сингапур и Канада, КНР, Южная Корея.

Участие в первоначальном предложении токенов IMGZ для:

- граждан или жителей Великобритании будут ограничено только для профессиональных инвесторов;
- граждан или жителей Гонконга будут ограничено только для профессиональных инвесторов.

Настоящая Белая книга или любая его часть, а также любые копии не должны приниматься или передается в любую страну, где распространение или распространение этого документа запрещается или ограничено.